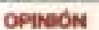

Editorial

Oportunidades perdidas

"El cobre será clave debido a la transición energética y el auge de la inteligencia artificial. No podemos seguir siendo desplazados por otros países". P. 4

OPINIÓN
LUIS MIGUEL CASTILLA
Director ejecutivo, Videnza Instituto





¿Podría Estados Unidos imponer nuevos aranceles al Perú? P. 11



EN LA WEB

"Ciclo cero" para ingresar a universidades públicas: los riesgos de la propuesta.

JUEVES 6 DE FEBRERO DEL 2025

Año 34, N° 9440
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

gestion.pe



P. 2-3 ESTIMA BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ - BCP

Tasas de hipotecas frenarían baja por medidas en EE.UU.

Financiamiento de largo plazo en primera economía global seguirá caro, lo que evitará que las tasas hipotecarias locales, hoy en 8.2%, desciendan significativamente.

Préstamos de consumo crecerán este año tras estancarse en el 2024 y también, aunque a menor ritmo, los destinados a pymes.

ENTREVISTA

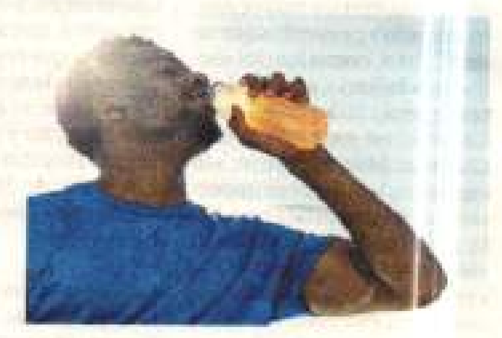
"Proyecto de vivienda que no respete las normas municipales será judicializado" P. 13



Carlos Canales
Alcalde de Miraflores

SEGÚN KANTAR DIVISION WORLDPANEL

Temporada de verano impulsa demanda de bebidas rehidratantes P. 5



REVELA ESTUDIO DE ARCOS DORADOS Y DATUM INTERNACIONAL

Más del 37% de los jóvenes en Perú ve con pesimismo su futuro P. 12



The Economist

La irrupción de DeepSeek

La empresa china de IA causó pánico en inversionistas, pero será positiva para los usuarios. P. 23

OFERTA GASTRONÓMICA

Mercado28 pone la mira en Estados Unidos y Chile P. 8

7 755767 001243



DESTAQUE

ENTREVISTA



Diego Cavero

Gerente general del Banco de Crédito del Perú - BCP

Financiamiento de largo plazo en primera economía del globo seguirá caro, y al ser la referencia para créditos hipotecarios locales, evitará que tasas de estos últimos, hoy en 8.2%, desciendan significativamente. Préstamos de consumo crecerán este año tras estancarse en el 2024 y también, aunque a menor ritmo, los destinados a pymes. Pero aún no hay apetito por grandes inversiones.

Tasas de hipotecas frenarían baja por medidas en EE.UU.



OMAR MANRIQUE P.
omar.manrique@diariogestion.com.pe

La economía ha recobrado dinamismo, con un mayor gasto privado y proyectos que se destraban, como los del sector inmobiliario, afirma el gerente general del BCP, Diego Cavero, en entrevista con Gestión. Más adelante, sin embargo, inversiones importantes pueden dilatarse ante la proximidad del proceso electoral en el que participarán numerosos candidatos, sostiene. Por ello, enfatiza que los empresarios no pueden mantenerse al margen de la política, pues, de lo contrario, ese espacio será ocupado por otros.

¿Qué variables destacan en el primer trimestre?. ¿Cómo observa el gasto privado?

La inversión pública está caminando y la inversión privada por lo menos ya está en terreno positivo. También ayuda que el ánimo empresarial esté en terreno positivo, pero lo que no hay todavía es apetito por las grandes inversiones, por los grandes proyectos, que son muy necesarios si queremos pasar de un crecimiento de 3% a uno de 5%, que es el que de verdad impacta y reduce la pobreza. Hoy día estamos con alrededor de 28% de niveles de pobreza y veníamos de estar en 21%.

Estuvo en esos niveles antes de la pandemia.

Eso es una bomba de tiempo. Tenemos que trabajar en reducir la pobreza; la única forma de disminuirla es generando empleo y esto se logra a través de la inversión.

Sobre la dinámica de sectores, ¿Cómo observan los proyectos inmobiliarios?

El crédito hipotecario empieza a crecer y los proyectos inmobiliarios han empezado también a destrabarse. En provincia se está moviendo un poco más, pero no es que haya un boom.

CIFRAS

2.8%

Crecerá el PBI del Perú este año, en términos reales, según BCP.

3%

Aumentará la inversión privada en este 2025, según la entidad bancaria.

En los créditos hipotecarios las tasas de interés han bajado pero en los últimos meses a menor ritmo. ¿Puede continuar esa tendencia?

Ha habido un ajuste ligero en las tasas de interés de largo plazo; lo que sí está bajando rápido son las tasas de corto plazo. La tasa de largo plazo no ha tenido un cambio representativo y ese es el precio de referencia que se usa para el crédito hipotecario. En la coyuntura que está viviendo el mundo, particularmente EE.UU., había una expectativa de que la tasa de interés baje más rápido, pero creo que eso no se va a dar.

¿Por qué?

EE.UU. tiene un déficit de US$ 1.8 billones o el 6% del PBI, pero representa el 30% de todo el presupuesto. Bajar de esos casi US$ 2 billones para no tener déficit es mucho más difícil. Por eso EE.UU. tiene niveles de deuda altísimos, y el déficit lo va a empeorar. Entonces no veo por qué la tasa de interés estructuralmente tendría que bajar mucho más de lo que se está viendo en EE.UU., y evidentemente esa es una tasa de referencia para nosotros.

¿Se notará esto en el mercado local?

No creo que haya un ajuste (a la baja) relevante en las tasas de interés de los hipotecarios. Algo podría haber por coyuntura, pero no una caída dramática. La caída importante que sí hemos visto es en la tasa de corto plazo, que es básicamente para empresas, créditos de consumo o tarjetas.

Políticas de crédito

En conferencia con inversionistas sobre el tercer trimestre del 2024, Credicorp indicó que la morosidad había disminuido por una política crediticia bastante cauta. ¿Hasta cuándo seguiría ese conservadurismo?

Ha habido mejoras en nuestros procesos de riesgo, cambios en algunas pautas y políticas, endurecimiento de algunos criterios de aprobación. Además, hubo un evento de liquidez importante con la liberación de fondos de AFP que también ha permitido que la mora baje. Vamos a ir regresando poco a poco, no de golpe, de acuerdo con nuestros modelos de riesgos y scoring que nos permitan crecer de manera sana.

Sin deterioro en la cartera de créditos

Lo créditos mal originados es lo peor que puedes tener en el balance porque son super tóxicos, pues no solo tienes mucha mora después, sino que pegan el ingreso devengado en el pasado. Somos relativamente prudentes. Sin duda nuestro negocio es crecer y prestar dinero y es lo que que-


MARIO ZAPATA

Cartera. Con prudencia y tras una recalibración de sus políticas de crédito, BCP retoma la expansión de los créditos de consumo, asegura Diego Cavero.

remos hacer, pero con prudencia. Y ya estamos con un crecimiento en esa cartera, esperamos que el crédito de consumo crezca alrededor de 8% en este 2025, luego de que permaneciera relativamente plano (en el 2024).

Los préstamos a pymes tampoco crecieron en el 2024.
La pyme sí está un poquito más retada, pero esperamos un crecimiento de alrededor de 3% en el año, que es un poco bajo. Y las hipotecas se están manteniendo. Diría que nunca fue un segmento que se afectó por pauta crediticia. Se afectó porque las tasas altas sí hacían que los clientes probablemente no se financien. Las tasas han corregido (a la baja) un poquito, pero no creería que van a corregir (a la baja) mucho más.

Proceso electoral

¿El mayor dinamismo que se observa en la economía puede continuar pese al próximo proceso electoral?
Lo peor ya pasó; estamos saliendo, estamos viendo indicadores muy positivos. El consumo de energía está creciendo, el empleo también y la balanza comercial está muy bien. Estamos en una fase de salida del proceso recesivo paulatino y creo que eso va a continuar en el verano y hasta mitad del año. Veremos cómo viene el tema electoral y eso podría tener algún impacto, pero estoy un poco más optimista de lo que estaba hace algún tiempo.

¿Cómo se puede encarar un segundo semestre en el que se prevé mayor incertidumbre por los comicios?
Al final del año seguramente las inversiones más importantes se van a dilatar un poco esperando a ver que se aclare el panorama, porque evidentemente con tantos candidatos las decisiones grandes y relevantes probablemente no se tomen. Pero es un tema coyuntural. La visión de un poco más de largo plazo es que el Perú va a seguir creciendo; es un país que tiene una base macroeconómica muy sólida y que lo que necesita es estabilidad. En las elecciones el Perú se juega un tema importante en el sentido de conseguir un Congreso y un Ejecutivo que puedan darle al país esa tranquilidad y estabilidad que se necesita para hacer algunas reformas.

¿Hacia dónde se deben orientar esas reformas?
Algunas reformas son importantes para incentivar la inversión privada, para que la economía vuelva a crecer, no 3% sino 4%, 5% o 6%, que se genere empleo y que la rueda empiece a girar de nuevo. Entonces es clave la elección y creo que el rol del sector privado es participar más activamente en ese proceso con planteamientos, con ideas, con propuestas señalando lo bueno pero también lo malo. No estar al margen de la política. Creo que es un error dejar ese espacio, porque ese espacio se llena.

Y se han presentado muchas candidaturas.
El hecho de que hayan dos cámaras (en el próximo Congreso) de alguna manera le va a dar un poco más de estabilidad a la política peruana, pero sin duda no ayuda que haya esta fiesta de candidatos y que no haya un Ejecutivo con algún peso relevante en el Congreso. Eso es lo que es lo que nos ha complicado en los últimos cerca de 10 años, desde el 2016 a hoy, con los distintos gobiernos que hemos tenido débiles en representación.

Más info en gestion.pe

REFORMAS

"Regulación es asfixiante y empuja a pymes a informalidad e ilegalidad"

La sobrerregulación es una traba para los empresarios. La sufren desde los micro y pequeños emprendedores que buscan formalizar sus negocios, hasta las grandes mineras que tardan años en obtener el visto bueno para iniciar sus proyectos.

Diego Cavero, del BCP, sostiene que si bien, pedir que el actual Gobierno ejecute alguna reforma es una tarea compleja, hay cambios que se pueden introducir con relativa celeridad.

"Hay un montón de cosas por hacer en el tema de regulación, o sea, es asfixiante la regulación. Y claro, las empresas grandes la pueden navegar, pero una empresa mediana, una pequeña, estamos empujándola a la ilegalidad, a la informalidad, lo que está pasando con la minería ilegal; esto genera además inestabilidad, delincuencia", afirma.

"Una reforma que vaya a desregular para que haya más formalización, creo que es algo relativamente fácil de hacer y no tan difícil de implementar. Una más difícil, sin duda, tiene que ver con la administración de justicia", añade.

Ahora un minero puede demorar dos años en obtener una autorización para hacer una perforación diamantina, cuando antes tardaba dos o tres años en sacar un proyecto completo, detalla Cavero.

Estos impedimentos "matan la iniciativa privada, matan el capital" en un escenario en el que se compite con otros países en atraer inversión, que puede redirigirse a otras economías como Uruguay, quizás percibidas como más friendly, advierte.

Pero es más complicado acometer reformas para darle tranquilidad al inversionista, con reglas claras que permitan invertir en el tiempo, acota.

Mejoras en la educación, regionalización y en muchos ámbitos es difícil emprenderlas en su totalidad, pero el reforzamiento de la seguridad no puede dilatarse, según el ejecutivo.

"El problema de inseguridad ciudadana es muy serio. Encuestas señalan que es más serio que el tema económico para mucha gente. Entonces tenemos que empujar a que estos asuntos se pongan en agenda. Debemos (el sector privado) tener un rol más participativo, más activo en plantear soluciones", enfatiza el ejecutivo.





Oportunidades perdidas

MINERÍA. La reciente información del U.S. Geological Survey (USGS) de que la República Democrática del Congo habría superado al Perú como segundo productor mundial de cobre por segundo año consecutivo debería tomarse como una señal de alerta. En el 2024, según las proyecciones (aún falta que el Minem publique las cifras consolidadas), el país africano alcanzó una producción de 3.3 millones de toneladas métricas finas (TMF) del metal rojo, mientras que Perú cayó a 2.6 millones TMF, lo que significa una brecha de 700,000 toneladas que será difícil de cerrar en el corto plazo.

Así, la falta de inversión y proyectos nuevos nos está condenando a perder liderazgo en un sector clave para el desarrollo del país y a nivel global. Además, la presión no proviene solo del país africano, Argentina, en años recientes, viene dinamizando su industria y haciéndola más competitiva

A esto se suma un problema aún más preocupante: mientras la minería formal enfrenta trabas y demoras para la ejecución de proyectos, la minería ilegal sigue en expansión. En el 2024, el Perú exportó, según el IPE, aproximadamente 92 toneladas de oro ilegal, lo que representó un aumento del 20% respecto al 2023. Se calcula que en este 2025 este crecimiento será aún mayor, alcanzando el 40%. La falta de regulación efectiva no solo afecta la recaudación fiscal, sino que también fomenta actividades ilícitas que destruyen el medioambiente y generan inestabilidad social.

> "El cobre será clave debido a la transición energética y el auge de la inteligencia artificial. No podemos seguir siendo desplazados por otros países".

¿Cómo llegamos a esto? ¿Por qué seguimos desperdiciando oportunidades? Los problemas que enfrenta el país van más allá de la actividad económica. En los últimos años, el Perú ha estado marcado por inestabilidad política y decadencia institucional, con seis presidentes y 19 ministros de Energía y Minas entre el 2017 y el 2024. Esto ha debilitado la capacidad del Estado para implementar políticas públicas que incentiven la inversión. A ello se suma un entorno poco competitivo para el sector privado con barreras que desincentivan la inversión minera y de otros sectores.

Sin embargo, el mayor error que seguimos cometiendo es, como ha indicado Carlos Prieto, del BCP, es el "ninguneo a la minería moderna como palanca de desarrollo". Mientras otros países como Canadá, Australia y Noruega han convertido sus recursos naturales en motores de crecimiento, en el Perú aún se sigue cuestionando su importancia (discurso que podría tomar más fuerza de cara a las elecciones). Actualmente, hay proyectos mineros paralizados que implicarían inversiones por más de US$ 20,000 millones, lo que significa miles de empleos perdidos, menos ingresos fiscales y una economía que desaprovecha su mayor ventaja comparativa.

Si queremos recuperar el espacio y el tiempo perdidos, debemos tomar medidas ya. Será difícil, pero es momento de fomentar la inversión privada en minería, agilizar la aprobación de proyectos y garantizar estabilidad para atraer capitales. El cobre será clave debido a la transición energética y el auge de la inteligencia artificial. No podemos seguir siendo desplazados por otros países.

OPINIÓN


ALEJANDRO DEUSTUA
Internacionalista

Mercantilismo antioccidental

La escalada beligerante de Trump ya está en el horizonte europeo cuyas autoridades acaban de reiterar que, de procederse, responderán de manera semejante.

El presidente Donald Trump ha iniciado una ofensiva proteccionista contra aliados y socios occidentales (y China). Con imprudente arrogancia el mandatario ha comenzado en Norteamérica la campaña coercitiva que continuará en Europa (y quizás en Suramérica), empleando instrumentos arancelarios para lograr objetivos de seguridad.

Aquella, confundida con políticas de "máxima presión" (que se aplican a Irán), se basan en otro grave error: definir como "interés nacional" la singular voluntad del mandatario y de hacerlo bajo criterios absolutistas desmereciendo los intereses de las contrapartes más cercanas. Esta turbación es sólo un extremo de lo que el Secretario de Estado Marco Rubio expresó recientemente en el Senado al concluir que el orden internacional de la posguerra no sólo se había derrumbado, sino que se ha vuelto contra Estados Unidos. En consecuencia, la superpotencia actuaría.

Si de momento, la imposición de 25% de aranceles a Canadá (10% a los hidrocarburos) y México se ha pospuesto a la espera de los resultados de un mayor control fronterizo que impida el tráfico de fentanilo y de migración ilegal, nada asegura que al término del plazo de 30 días la coerción retorne con fuerza.



Especialmente si algo menor al 1% de ese tráfico que proviene de Canadá seguramente se colará por su frontera, si la brutalidad de los carteles mexicanos (que emplean armas adquiridas a fabricantes norteamericanos según la presidenta Claudia Sheinbaum) no logra degradarse sustancialmente y si la calificación del resultado corresponde a la autoridad norteamericana según la "acción ejecutiva" correspondiente.

La situación creada puede definirse como guerra comercial en pausa en tanto Canadá ha retaliado (China acaba de hacerlo) y Estados Unidos ha anunciado que escalará su respuesta. México no ha materializado una respuesta arancelaria (pero la mantiene en reserva). En su caso la situación califica "solo" como imposición de fuerza unilateral por terceros para cambiar su conducta.

> "El Perú podría esperar, además de presión en la lucha contra el narcotráfico, quizás una revisión del TLC con Estados Unidos".

La escalada beligerante ya está en el horizonte europeo cuyas autoridades acaban de reiterar que, de procederse con ellos de la manera descrita, responderán de manera semejante. Mexicanos, canadienses y europeos han reiterado su esperanza de recomponer la relación occidental (que, en el caso de los dos últimos, incide también en la OTAN en momentos de guerra en Europa). Del Sr. Trump no se conoce expresión similar.

Si además de los problemas migratorios y de tráfico ilegal por organizaciones criminales el motivo de la agresión a Canadá y México fuera la disconformidad de Trump con el T-MEC (heredero del NAFTA) cuya primera revisión el presidente quisiera adelantar para renegociarlo, el Perú puede esperar, además de presión en la lucha contra el narcotráfico, quizás una revisión del TLC con Estados Unidos. Ello ocurría en un contexto de incertidumbre y volatilidad en los mercados, de desaceleración del crecimiento global y mayor fricción antioccidental inducido por la acción norteamericana.

Opine:

@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100 **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02887

NEGOCIOS

ANÁLISIS DE KANTAR DIVISION WORLDPANEL

Temporada de verano impulsa demanda de bebidas rehidratantes



Cambios. Las innovaciones en productos y la preferencia por opciones más funcionales, fortalecerán la demanda.

Si se compara solo el verano 2024 con el 2023, esta categoría tuvo un crecimiento de 11% en volumen y 12% en valor, por lo que la expectativa es positiva para los primeros tres meses de este 2025, tomando en cuenta que, además del calor, hay nuevos ingresos de marcas en la categoría.

PAOLO ROJAS
paolo.rojas@diariogestion.com.pe

El verano es la temporada del año en el que más peruanos optan por consumir bebidas isotónicas a fin de rehidratarse y recuperar los electrolitos perdidos por el sudor. Si bien este tipo de productos fueron elaborados para deportistas en un inicio, en los últimos años ha cobrado mucha popularidad entre los hogares como bebida común.

De acuerdo con datos de Kantar Perú, durante el 2024 el consumo de este producto creció 7% en volumen, respecto al año anterior. Asimismo, el ticket promedio de compra de rehidratantes fue de S/ 5.7, un aumento de 9%.

Juan Julca, NCA manager de la consultora, dijo que el segmento se dinamizó "por el ingreso de nuevos jugadores dentro de la categoría, además de una mayor lealtad a nivel de compra por ocasión, optando por formatos pequeños llevando una mayor cantidad de unidades".

"Las ciudades que tuvieron un mejor desempeño fueron Lima y la región sur, apalancado con canales de cercanía", añadió.

El ejecutivo señaló que se espera que se mantenga el aumento en el consumo durante esta temporada de verano, lo cual va en línea con la creciente tendencia hacia el cuidado de la salud y deporte.

"Si comparamos solo el verano 2024 con el 2023, hubo un crecimiento de 11% en volumen y 12% en valor, por lo que la expectativa es positiva para los primeros tres meses de este 2025, tomando en cuenta que, además del calor, hemos tenido nuevos ingresos de marcas en la categoría", refirió Julca.

Perspectivas empresariales

Vivian Hoyos, brand Manager de Gatorade Perú, consideró que esta tendencia de crecimiento vista a fines del año pasado se mantendría en el arranque de este 2025. "Los consumidores están cada vez más interesados en productos que les ayuden a mantenerse activos y a rendir mejor en sus actividades diarias, ya sea después de una noche de fiesta con amigos, en el trabajo o incluso en el día a día", mencionó.

Es importante destacar que las innovaciones en productos y la continua evolución de las preferencias de los consumidores hacia opciones más funcionales fortalecerán la demanda. En respuesta a esa necesidad, la marca lanzó Gatorlit, producto que brinda una propuesta más eficiente de rehidratación, añadió.

"El contexto climático también juega un papel clave. Con el aumento de las temperaturas y la preocupación por los efectos del calor extremo, especialmente en áreas urbanas y rurales, las bebidas rehidratantes seguirán siendo esenciales para prevenir la deshidratación, lo que favorece el fortalecimiento de la categoría", explicó Hoyos.

Por su parte, Érika Córdova, gerente de Marketing de AJE Perú, indicó que la tendencia creciente hacia el consumo de bebidas isotónicas como Sporade, seguirá durante el primer trimestre del año, ya que esta responde a un mayor interés por productos que promuevan el bienestar y la salud.

"Para este inicio de año, proyectamos un crecimiento sostenido, apalancados en nuestra estrategia de democratización del consumo y en el fortalecimiento de nuestra presencia en diferentes canales", recalcó.

Por otro lado, Córdova manifestó que ampliaron su portafolio de productos con la introducción al mercado de "Dilyte", una bebida diseñada para ofrecer una solución efectiva y rápida frente a la falta de hidratación.

"El producto está siendo bien recibido en el mercado y esto refuerza nuestras expectativas de crecimiento para ambos productos en los primeros meses del año", anotó.

Luis Felipe Cisneros, director de Marketing de Coca-Cola para Perú y Ecuador, señaló que se espera que bebidas rehidratantes sea una de las categorías con mayor dinamización para esta temporada. Esto debido a que, durante este periodo hay mayor asistencia a playas y prácticas de deporte, todo esto aumenta la necesidad de una mayor hidratación.

"Powerade es la marca que ya tenemos posicionada en este mercado y que está ligada a las actividades físicas deportivas. Pero, a fines del año pasado, lanzamos Flashlyte, nuestra más reciente innovación en esta categoría para suplir las necesidades de rápida hidratación, que está más vinculada a la recuperación después de asistir a una fiesta o una reunión social, por ejemplo", indicó Cisneros.

EL PESO DEL TRADICIONAL

Los canales de compra preferidos



Kantar señala que los canales preferidos para comprar bebidas rehidratantes son las bodegas, que concentran el 53% del volumen total. Los distribuidores mayoristas alcanzaron el 13% del volumen total y el resto se reparte entre discounters, minimarkets y farmacias. Érika Córdova indicó que el canal tradicional continúa siendo el principal canal de compra, representando alrededor del 80% del volumen de ventas de esta categoría. Por su parte, Luis Felipe Cisneros señaló que si bien el canal tradicional, específicamente las bodegas, sigue siendo el que concentra el mayor volumen de compra, los canales modernos han venido ganando más terreno gracias a su rápida expansión, siendo un punto de venta cada vez más relevante.

EN CORTO

Ticket promedio. De acuerdo con Kantar, el ticket promedio de compra de rehidratantes durante el 2024 fue de S/ 5.7, un incremento del 9% respecto al año anterior. Respecto a las presentaciones, señaló que las botellas de 1.5 litros ganan terreno frente a los formatos medios (alrededor de 500 ml) y representan actualmente el 15% de las ventas. No obstante, los formatos medios siguen teniendo la mayor participación con un 78% del total. Érika Córdova comentó que el ticket promedio de los productos se han incrementado este año gracias al crecimiento de formatos de más contenido, es el caso de Sporade 1.5 L.

Más info en gestion.pe

PUERTO DE CHANCAY IMPULSA ESTA EXPECTATIVA, SEGÚN BINSWANGER

Se espera el ingreso de hasta tres nuevos jugadores en almacenes

Entre los interesados en ingresar a este mercado se encuentran inversionistas peruanos, incluyendo inmobiliarias vinculadas al sector industrial, que hasta ahora no han desarrollado este tipo de infraestructura.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

El mercado de almacenes sigue en expansión, generando nuevas oportunidades que están atrayendo el interés de nuevos jugadores. Según el último informe de la consultora Binswanger, este dinamismo se debe al crecimiento sostenido del sector logístico. Juan Ruiz, jefe de investigación de la consultora, destacó que en el último año se construyeron 108,000 metros cuadrados (m²) de almacenes logísticos: 96,000 m² corresponden a espacios de clase A y 12,000 m² a clase B.

Así, el 56% de las entregas realizadas el año pasado se concentró en Lurín, seguido de Villa El Salvador (23%) y el Callao (18%). En cuanto a los almacenes de Clase A, en el primer semestre del 2024 se entregaron 96,000 m² de espacio logístico.

"En la segunda mitad del año casi no hubo nuevas entregas debido a una sobreoferta generada. Sin embargo, la demanda ha seguido absorbiendo estos espacios, lo que ha permitido que el excedente se diluya en los últimos seis meses", explicó. Más del 80% de la construcción se concentraron principalmente en Lima Sur, que incluye Lurín y Villa El Salvador (VES).

Nuevos jugadores del mercado

¿Se espera nuevos jugadores en el mercado? Al respecto, Ruiz consideró que hasta tres nuevos jugadores podrían ingresar al mercado de almacenes en Perú, con al menos uno o dos concretando su incursión hacia finales de este año.

El puerto de Chancay ha sido un factor para impulsar esta expectativa, ya que algunas empresas con operaciones en el sur incluso evalúan expandirse hacia el norte del país, aseveró. "Hay mucha expectativa sobre el megapuerto, por lo que están viendo cómo se mueven las fichas", acotó.

Entre los interesados en ingresar a este mercado se encuentran inversionistas peruanos, incluyendo inmobiliarias vinculadas al sector industrial, que hasta ahora no han desarrollado este tipo de infraestructura.

De concretarse, Ruiz precisó que esto daría origen a una nueva rama de negocio dentro del sector inmobiliario industrial rentista entre el 2025 y 2026. "Serán inmobiliarias industriales rentistas las que ingresen al mercado", precisó.

Asimismo, consultado sobre un posible impacto del factor electoral en el mercado, el especialista señaló que el mercado de almacenes es resiliente. "Es posible que algunas expansiones se retrasen, pero eso podría observarse hacia finales del año. Sin embargo, es demasiado pronto para determinarlo con certeza", explicó.

Balance die 2024

En retrospectiva, los proyectos con mayor cantidad de metros cuadrados entregados fueron Megacentro Industrial Sur, Aldea Logística y Parque Logístico Lima Sur.

"El eje Callao-Ventanilla se consolidó como la tercera zona con mayor crecimiento en oferta, destacando la primera fase del Parque Logístico Callao, que agregó 15,500 m2. La alta demanda agotó la disponibilidad de este espacio logístico de Latam Logistic por lo que ya están planificando las siguientes dos etapas. Debido a la magnitud del proyecto y los tiempos de ejecución, estas fases podrían estar listas entre el 2026 y 2027", indicó Ruiz.

El año pasado, la demanda efectiva de almacenes de clase A alcanzó los 87,550 m², lo que, junto con las nuevas entregas, elevó la tasa de vacancia a 5.65% (equivalente a 56,450 m² disponibles) en comparación con el 2023. Pese a este ligero aumento, para el experto esta tasa de vacancia sigue en niveles saludables. No obstante, la demanda efectiva cayó en 18% debido a la menor disponibilidad de espacios para expansión en zonas como Villa El Salvador y a las expectativas generadas por el crecimiento del Callao y Lima Norte tras la inauguración del puerto de Chancay.

Un caso particular es Villa El Salvador, donde la escasez de terrenos dificulta el desarrollo de nuevos proyectos. Aldea Logística, uno de los principales operadores en esta zona, enfrenta limitaciones para ampliar su capacidad.

Más info en gestion.pe



Expectativa. Aún es muy temprano para saber si el sector logístico tendrá algún impacto por ser este un año preelectoral.

OTROSÍDIGO

El desempeño del segmento clase B

Crecimiento. Durante el segundo semestre del 2024, se sumaron 4,000 m2 adicionales de almacenes Clase B, alcanzando un total de 12,000 m² entregados en el año. Megacentro y Monte Azul, ubicados en Lurín y Néstor Gambetta, respectivamente, fueron los principales proyectos en este segmento, según Binswanger. La demanda por estos espacios, explicó Juan Ruiz, mostró un notable crecimiento en el segundo semestre, lo que impulsó la tasa de vacancia al 8.17%.

LÍNEA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA



Proyecto. Propone sumar tres nuevos procesos productivos.

Intradevco planea mejoras en su complejo de Lurín

Intradevco (propietaria de marcas de cuidado del hogar y limpieza como Sapolio, Aval, Dento y Patito) continúa en la búsqueda de ejecutar proyectos de optimización y ampliación de su fábrica en Lima. En esta ocasión, contempla diversas mejoras en una de las plantas del "Complejo Lurín".

En un Informe Técnico Sustentatorio (ITS) presentado al Ministerio de Producción (Produce), la empresa planteó incorporar tres nuevos procesos productivos de artículos de limpieza en la planta Lurín 02, las cuales ocuparan un área aproximada de 1,041 m2.

En concreto, los procesos productivos de las líneas a implementar demandarán una inversión de US$ 715,000 y 19 meses para su ejecución.

Para proceder con la implementación de esta propuesta, la empresa presentó el respectivo ITS al Produce, con el fin de recibir comentarios y/o sugerencias de la ciudadanía hasta el 12 de febrero próximo, en cumplimiento con el reglamento de Participación Ciudadana para proyectos industriales.

Operaciones

La planta "Lurín 02" cuenta con un conjunto de líneas de producción dedicadas a la elaboración de diferentes productos, como limpiatodo, lavavajilla, cepillos, lejía, insecticidas, ambientadores, aerosoles, además de envases y otro tipo de plásticos.

En total, el Complejo Lurín incluye las unidades productivas de Planta Tumi (Planta Lurín 1), Planta Lurín (Planta Lurín 02), Planta Sulfonación (Planta Lurín 03), Planta Detergentes y Crema Lavavajillas (Planta Lurín 04) y Planta 20 000 (Planta Lurín 05).

Durante el 2024, Intradevco presentó al menos tres iniciativas al Produce para realizar mejoras en sus líneas de limpiadores, insecticidas, líquidos y semisólidos.

EN CORTO

Transacción. Intradevco fue adquirida por la también peruana Alicorp en el 2019 por US$ 490 millones. En su momento, el holding de consumo masivo destacó que la compra representa una extraordinaria oportunidad para continuar generando valor y bienestar en el mercado local.

EDIFICIOS DE VIVIENDA EN LIMA TOP

Vidarq invertirá casi S/ 17.5 millones en dos nuevos proyectos

Inmobiliaria enfoca sus desembolsos en Miraflores y otros distritos de altos ingresos. En este 2025, prevé elevar sus ventas en 130% con una facturación de S/ 58.5 millones. Contempla incursionar en el mercado de Lima Moderna el próximo año.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Aunque Lima Moderna sigue siendo una zona atractiva para la venta de departamentos, Vidarq Inmobiliaria mantiene su enfoque en Lima Top, especialmente, en Miraflores, afirmó su socio gerente general, Álvaro Manrique.

Para este 2025, la inmobiliaria tiene en cartera dos nuevos proyectos en dicho sector. El primero, en Miraflores, iniciará su preventa en marzo; mientras que el otro, en un distrito aún por definirse, será presentado también durante este primer trimestre.

"Estamos todavía negociando algunas oportunidades, espero ya definirlo pronto, pero podría ser San Isidro, Surco o San Borja", mencionó, tras estimar que la inversión en ambos desarrollos ascendería a casi S/ 17.5 millones.

La compañía tiene como expectativa colocar 73 unidades este año con los proyectos nuevos y otros dos ya lanzados, lo que representaría un crecimiento en ventas del 130% en comparación con el 2024. Así, estima alcanzar una facturación total de S/ 58.5 millones.

Los otros dos proyectos presentados recientemente por la empresa están en Miraflores. Ambas iniciativas estarían finalizadas en el segundo semestre del 2026.

LAS CLAVES

- **Velocidad.** Empresa proyecta un ritmo de ventas de dos unidades por mes en sus proyectos de Miraflores.
- **Mixto.** Proyecto Sucre 45 en Miraflores tendrá departamentos y áreas comerciales en el edificio.
- **Premium.** Un proyecto de la cartera del 2025 tendrá un perfil premium.

De compras

De otro lado, Manrique comentó que la empresa está evaluando la compra de terrenos o lotes más allá de Lima Top. En ese sentido, reveló que esperan incursionar con proyectos residenciales en Lima Moderna, en distritos como La Victoria, Surquillo o Magdalena, aunque por el momento no hay nada concreto.

"Estamos evaluando el plan de compras para el próximo año. Aún no hemos definido las zonas, pero probablemente ya no sea en Lima Top, es decir, no en Miraflores, San Isidro, Surco ni San Borja. En ese sentido, consideramos desarrollar proyectos a mediano y largo plazo en Lima Moderna. El objetivo es ampliar nuestra oferta, que hasta ahora ha estado centrada en zonas de Lima Top", explicó.



Presentación. Firma estima iniciar preventa de nuevas edificaciones en este primer trimestre.

Balance

En el 2024, la firma inmobiliaria logró colocar casi 40 unidades en sus dos proyectos residenciales en Miraflores, llegando a una facturación de S/ 25 millones. Esta cifra representó un crecimiento del 60% en comparación con el año anterior.

"Desarrollar proyectos en Miraflores ha sido interesante, ya que no habíamos trabajado en esta zona desde el 2018. Hemos aprovechado la normativa ecoamigable para impulsar este tipo de desarrollos", dijo a **Gestión**.

Entre los proyectos ya vendidos por la compañía figura Marconi (San Isidro), que entró en entrega inmediata el año pasado. Dicha edificación está compuesta por 25 departamentos distribuidos en nueve pisos.

"La velocidad de venta en el proyecto Marconi ha sido más lenta debido a su ticket promedio elevado, con una tasa de ventas de 0.3 unidades mensuales. Durante el año pasado, logramos vender tres unidades, con precios promedio superiores a los US$ 300,000 por departamentos de 140m² o 100 m². Hoy se encuentra completamente vendido", dijo.

Más info en gestion.pe

FOSFATOS

Salmueras de Bayóvar a licitación en febrero

El Ministerio de Energía y Minas (Minem) encargará oficialmente a ProInversión la licitación del proyecto Salmueras de Bayóvar en le presente mes, impulsando así una iniciativa para la explotación de fosfatos en Sechura (Piura), estimó Rogger Incio, director de Proyectos de la entidad promotora de la inversión.

La iniciativa comprende 94,000 hectáreas y representa una oportunidad para incrementar la producción de fosfatos en el Perú, mineral esencial para la industria de fertilizantes y el sector agrícola. "Estimo que en este mes ya debe estar siendo encargado formalmente. Es un proyecto importante porque va a incrementar el volumen de producción de fosfatos a futuro. Creo que va a ser de mucho interés entre los inversionistas", señaló el funcionario, en una entrevista con Diálogos Mineros del Instituto de Ingenieros de Minas del Perú.

STREAMING DE TELEVISIÓN

Zapping de Chile se enfocará en contenido de fútbol peruano

La plataforma chilena de televisión por streaming Zapping nació a finales del 2017 brindando el servicio de cableoperador por internet (IPTV), siendo el primero de su tipo en Latinoamérica. En el 2023, inició su internacionalización con su ingreso a Perú y otros países.

Recientemente, anunció una alianza con 1190 Sports Perú para la distribución de los partidos del fútbol peruano (Liga 1) vía streaming, con la que espera expandirse en el país.

"Sumado a la organización de torneos como la Copa Zapping y la Copa Ciudad de los Reyes, estamos convencidos de que este 2025 será el año del despegue definitivo en el mercado peruano", comentó Gustavo Morandé, el CEO y cofundador de la plataforma.

Pese a que no comparten objetivos específicos por país, el ejecutivo afirmó que mantienen una meta clara desde años atrás: duplicar su crecimiento anualmente. "Hemos logrado cumplir este objetivo de manera consistente y nos preparamos para alcanzarlo nuevamente este año", dijo.

A la fecha, Perú representa un porcentaje modesto de su base total de clientes, pero su proyección apunta a que este mercado alcance entre el 20% y 25% del total de suscriptores en la región en el mediano plazo.

Estrategia local

Con respecto a la hoja de ruta de crecimiento de la firma a largo plazo, el directivo señaló que han identificado una estrategia clave en cada territorio donde operan: la combinación del contenido con el fútbol local.



Operación. Tiene 300,000 clientes en cuatro países.

"Estamos trabajando muy de cerca con los principales canales de televisión abierta, como América TV y Latina, así como con 1190 Sports, con quienes buscamos convertirnos en un socio estratégico de gran relevancia para ellos por medio de nuestra tecnología de transmisión de partidos", agregó.

Sin embargo, no contemplan producir contenido.

OPINIÓN

CLAUDIA BUSTAMANTE
Gerente de Sostenibilidad de Cementos Pacasmayo



¿Ser sostenible o parecerlo? La sostenibilidad como motor de crecimiento del negocio

En la actualidad, es cada vez más frecuente escuchar a los representantes de las empresas decir que la sostenibilidad está "en el ADN" o "es transversal" al negocio. Aunque estas afirmaciones suenan prometedoras, ¿Cómo podemos realmente demostrarlas? Para que la sostenibilidad esté genuinamente incorporada en la estrategia empresarial, no debe ser percibida como un costo, sino como una fuente de competitividad y eficiencia.

En el sector de la construcción, por ejemplo, es posible apostar por soluciones ecoeficientes, como los cementos adicionados, que reducen significativamente el impacto ambiental gracias a su menor factor clínker/cemento en comparación con los cementos tradicionales. Incluso, el uso de empaques más amigables con el medioambiente contribuye a la reducción de costos en una obra cuando se emplea correctamente. De esta manera, se logra que la sostenibilidad sea la estrategia, que esté integrada tanto hacia adentro del negocio, como hacia afuera, involucrando al usuario y generando un impacto a largo plazo.

El cemento es el segundo material más utilizado en el mundo después del agua. En nuestro país, es vital para lograr el desarrollo sostenible, a través de infraestructura y vivienda adecuada y resiliente. Las empresas del sector debemos enfocarnos en establecer metas claras de reducción de emisiones para lograr esto con el menor impacto posible en nuestro planeta. Un ejemplo de ello es el compromiso de las compañías firmantes de la Hoja de Ruta de la Industria del Cemento Perú al 2030, que se han propuesto reducir sus emisiones a 520kg de CO_2 por tonelada.

Estas metas y las acciones concretas y medibles para lograrlo, respaldadas por indicadores de éxito, deben ser comunicadas al público de manera veraz, clara y pertinente. La comunicación eficiente de las iniciativas de sostenibilidad es tan crucial como su implementación. Es esencial que los stakeholders comprendan fácilmente la información proporcionada por la empresa y reconozcan si los productos o servicios han sido desarrollados con prácticas responsables.

No obstante, en los últimos años, se han incrementado los casos de 'greenwashing', una práctica engañosa que consiste en difundir información falsa al público para comercializar productos o servicios como más amigables con el medioambiente de lo que realmente son. Entre el 2020 y el 2023, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) inició más de 800 investigaciones preliminares contra empresas por publicidad ambiental falsa.

> "En los últimos años, se han incrementado los casos de 'greenwashing', una práctica engañosa que consiste en difundir información falsa al público para comercializar productos o servicios como más amigables con el medioambiente de lo que realmente son".

Ante esta situación, las empresas tienen la responsabilidad de evitar el 'greenwashing', pero sin pecar de cautelosos evitando toda comunicación. Es muy importante que las empresas comuniquemos con transparencia, no solo los resultados de nuestros esfuerzos en sostenibilidad, sino también nuestros planes de transición. No nos enfoquemos sólo en los logros, sino también abordemos aquellas áreas en las que reconocemos que tenemos que hacer más, en las que necesitamos las medidas habilitantes para lograrlo, presentando el plan de cómo lo abordaremos hacia futuro. La autenticidad y la honestidad son elementos esenciales para ganar la confianza de los consumidores, inversionistas y la sociedad civil. De esta forma se logran cambios positivos en la sociedad y el medioambiente, reflejando un verdadero compromiso con el país.

La sostenibilidad es un pilar fundamental para el crecimiento empresarial, promoviendo tanto la eficiencia como la innovación. Sin embargo, en su esencia, la sostenibilidad trata sobre las personas. Es una mentalidad que influye en nuestras decisiones y en la manera en que interactuamos con nuestros colaboradores, proveedores, comunidades locales y el medio ambiente.

OFERTA GASTRONÓMICA

Mercado28 pone la mira en Estados Unidos y Chile

En marzo ingresarán al nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez en alianza con Inversiones FISA. Bajo su nueva marca Perusuyo, presentarán un food hall de 650 m² ubicado en la zona de salida o check-in del terminal.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Mercado 28, con dos locales en Miraflores y Surco, tiene planeado para este 2025 introducir nuevas propuestas, entre ellas su mercado en el nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez en alianza con Inversiones FISA, sumado al interés de cruzar fronteras.

Michel Seiner, socio gerente de Mercado 28, aseveró que de cara a este 2025, el ejecutivo planea un paso estratégico al ingresar al referido aeropuerto en alianza con Inversiones FISA.

Bajo su nueva marca Perusuyo, presentarán un food hall de 650 m² ubicado en la zona de salida o check-in del terminal. "Se trata de una inversión conjunta con FISA, que ha asumido la mayor parte del financiamiento", afirmó.



Cercanía. La oferta que brindarán en el aeropuerto Jorge Chávez los hará llegar al público extranjero.

En setiembre del año pasado, la operadora de Salas Vip y de restaurantes en el aeropuerto destacó a Gestión que la nueva área gastronómica requerirá de una inversión de aproximadamente US$ 3 millones.

Dicho espacio incluirá una barra central de coctelería y cerveza, además de tres amplios locales: uno dedicado a chifa y cocina nikkei, otro a jugos y sándwiches, y un tercero a ceviches y comida criolla. La oferta se completará con dos carritos, uno especializado en café y otro en postres.

Su apertura dependerá del inicio de operaciones del nuevo terminal, cuya inauguración ha sido postergada hasta marzo. "Estamos listos y a la espera de que nos informen cuándo podemos abrir", explicó.

EN CORTO

Gasto. El ticket promedio de consumo en Mercado 28 oscila entre S/ 30 y S/ 40, aunque puede variar según la oferta. Por ejemplo, un banquete para cuatro personas, diseñado para celebrar el Año Nuevo Chino, cuesta S/ 89, lo que equivale a menos de S/ 30 por persona.

El ingreso al exterior

Consultado sobre la internacionalización, Seiner explicó que, tras la apertura de Perusuyo, iniciarán un plan de internacionalización al siguiente año. "El 2026 será un excelente año para explorar alternativas de crecimiento de manera agresiva, tanto con Mercado 28 en Perú, que tiene un gran potencial para expandirse a provincias, como con Perusuyo en el extranjero", afirmó.

Asimismo, destacó que el objetivo será posicionar la marca en países como México, Estados Unidos o Chile, replicando el modelo exitoso de food halls internacionales. "Queremos adoptar un enfoque similar al de un food hall italiano que opera en diversos países", señaló.

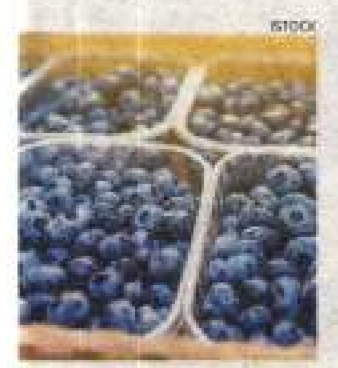
Mientras trabaja en esta expansión internacional, Mercado 28 continuará renovando su oferta local. Para finales de este año, planean reemplazar a dos o tres operadores actuales e introducir nuevas propuestas.

Más info en gestion.pe

RADAR EMPRESARIAL

CAMPOSOL

Inician despacho marítimo de arándanos a India


Frutos. Cumplieron una travesía de varias semanas en barco.

La multinacional peruana Camposol informó el envío de su primer contenedor marítimo de arándanos hacia la India. Previamente, en diciembre último, la firma había anunciado el inicio de sus agroexportaciones a través del puerto de Chancay, inaugurado el 14 de noviembre último.

"Después de varias semanas por barco, nuestros arándanos han llegado a la India en óptimas condiciones. Este logro marca un nuevo hito para Camposol en nuestros esfuerzos por posicionar nuestra marca en los mercados más distantes del mundo", destacó.

Asimismo, resaltó que este despacho reafirma el liderazgo de la empresa como exportador peruano de arándanos hacia el creciente mercado de la India. En los primeros nueve meses del 2024, la firma elevó sus ventas en 14% a US$ 302 millones.

COBRE EN ÁNCASH

Peñoles proyecta más exploración

Minera Peñoles, de capitales mexicanos, planea iniciar este 2025 un nuevo programa de exploración en el yacimiento Racaycocha (Áncash). Para concretar ese objetivo, presentó la quinta modificación del Estudio de Impacto Ambiental Semidetallado (MEIA-sd) del proyecto exploratorio ante el Ministerio de Energía y Minas.

De esa manera, busca determinar la presencia de cobre, molibdeno y minerales polimetálicos en 1,238.99 hectáreas (ha) durante 65 meses hasta el 2030, e incluirá las fases de construcción, habilitación, perforación, cierre y post-cierre, con una inversión de S/ 2.56 millones.

CONDOR ENERGY



Recaudará la petrolera australiana con emisión de acciones.


Recursos permitirán acelerar exploración de hidrocarburos en marco del Acuerdo de Evaluación Técnica (TEA) de la cuenca de Tumbes.

MINERA AUSTRALIANA

Altair tras proyecto Venatica en Perú

La australiana Altair Minerals Limited anunció su propuesta de adquisición del proyecto de cobre Venatica, en Apurímac, una región reconocida por su potencial en depósitos de cobre y oro. La transacción marcaría el ingreso de la firma a América del Sur con un activo con un grado alto de mineral.

Compra. Marcaría su incursión en América del Sur.

La transacción por Venatica comprende la adquisición del 100% de los derechos de Mining Process, junto con una opción para adquirir el 80% de la concesión minera Irka.

En detalle, la australiana firmó un acuerdo con el propietario del proyecto, Christian Vargas Serna, para un período exclusivo de debida diligencia de 120 días. De concretarse la transacción, se formaría un joint venture entre ambas partes y el vendedor recibiría hasta US$ 200,000 y US$ 400,000 en 12 y 24 meses al cumplir determinados hitos de perforación y estimación de recursos, respectivamente.

EN MEDIO DE DESACUERDO POR PROPUESTA DE ADQUISIÓN

Nissan se retiraría de tratos para la fusión con Honda

Automotrices japonesas no habrían alcanzado un consenso tras siete semanas de conversaciones. Fricciones entre ambas empresas surgieron esta semana tras adquisición completa planteada por Honda y reconocieron que discuten varias opciones.


Operación. Habría creado un único holding en el 2026.

Nissan Motor Co. ha decidido retirarse de su acuerdo con Honda Motor Co. para combinar ambas marcas y recuperar la competitividad global, según informó el miércoles el diario Nikkei.

Los fabricantes de automóviles japoneses habían estado negociando una unión en la cual Honda absorbería a Nissan y reuniría a las dos marcas bajo un único holding en el 2026.

Los dos competidores no lograron alcanzar un consenso tras siete breves pero tumultuosas semanas de conversaciones, según el periódico, que citó a personas que no identificó. El suceso pone fin a lo que habría sido una asociación histórica para la industria automovilística japonesa.

En declaraciones separadas a la Bolsa de Tokio, Honda y Nissan afirmaron que están discutiendo varias opciones, incluida la posibilidad de retirarse del acuerdo.

Las fricciones entre ambas surgieron esta semana tras reportes en medios de que Honda había planteado una adquisición completa, una propuesta que fue recibida con una fuerte oposición dentro de Nissan.

OTROSÍDIGO

Postura de Renault y Mitsubishi

Vinculadas. La empresa francesa Renault SA, que posee el 36% de Nissan, envió en enero representantes a Japón para expresar su preocupación por la transacción con Honda y buscar una prima por su participación, dijeron personas familiarizadas con el asunto. Por su parte, Mitsubishi Motors Corp., que tiene una alianza con Nissan, dijo anteriormente que tomaría una decisión definitiva una vez que Honda y Nissan lleguen a un acuerdo a finales de este mes.

Posiciones y situación

Tras los primeros informes en diciembre de una supuesta fusión, estaba claro que Honda, con más del cuádruple del valor de mercado, tenía las de ganar. Cuando ambas anunciaron el acuerdo en diciembre, Honda dejó claro que Nissan tenía que poner en marcha un plan de reestructuración para que cualquier transacción pudiera materializarse.

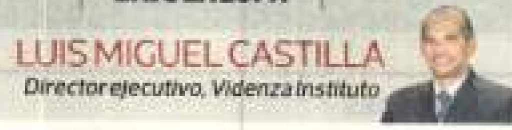
Nissan sufriría por una línea de productos obsoleta, excesivos incentivos a los concesionarios y un liderazgo cambiante. Sin el respaldo de Honda, no estaría claro cómo la marca planea mejorar su situación.

"Ambas empresas carecen de modelos de coches eléctricos convincentes, y la entidad combinada aún enfrentaría el reto de construir una nueva cartera de modelos", afirmó Vincent Sun, analista de Morningstar Inc. "Es difícil para Nissan si tiene que desempeñar un papel menor en la nueva entidad en lugar de estar en pie de igualdad con Honda".

La difícil situación de Nissan quedó clara en noviembre, cuando informó una caída del 94% en las ventas netas del primer semestre la cual le obligó a recortar miles de puestos de trabajo.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA



LUIS MIGUEL CASTILLA
Director ejecutivo, Videnza Instituto

¿Podría Estados Unidos imponer nuevos aranceles al Perú?

El principal factor de riesgo está en el uso de la IEEPA, que otorga a Trump la autoridad para regular el comercio y aplicar sanciones en respuesta a emergencias nacionales que involucren amenazas inusuales y extraordinarias provenientes del extranjero.

Ahora que vimos cómo la administración de Donald Trump utilizó la Ley de Poderes Económicos en Emergencias Internacionales (IEEPA) para imponer aranceles del 25% a México y Canadá y 10% a China, aunque con una pausa de 30 días de por medio, muchos se preguntan si el Perú podría enfrentar un escenario similar. Para responderlo, analicemos la relación comercial entre nuestro país y la primera potencia mundial.

Estados Unidos es el segundo destino principal de las exportaciones peruanas, sólo por detrás de China. En el 2023, exportó a dicho país US$ 9,200 millones en productos agrícolas como uvas, café, espárragos, paltas y arándanos (US$ 3,000 millones), metales como cobre, estaño y zinc (US$ 1,300 millones), metales preciosos como oro (US$ 1,200 millones), minerales como molibdeno y petróleo crudo (US$ 1,100 millones), y textiles y confecciones (US$ 1,000 millones).

Pero esto no siempre fue así. En los últimos 20 años, las exportaciones del Perú a Estados Unidos se triplicaron gracias al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países. Firmado en el año 2009, permitió que más del 90% de los productos peruanos ingresaran al mercado estadounidense libres de aranceles. El TLC actuó también como un catalizador para captar inversiones del país norteamericano. Hoy, según ProInversión, es el cuarto inversionista más grande en el Perú, con el 11% del total de la inversión extranjera directa (IED).

Si bien el TLC es un acuerdo bilateral con compromisos a largo plazo, existen mecanismos para su terminación o suspensión. En términos generales, cualquiera de las partes podría retirarse del acuerdo notificando a la otra con seis meses de anticipación. Sin embargo, Estados Unidos podría bloquear o restringir el comercio con el Perú sin abandonar el TLC utilizando herramientas como la IEEPA, que le permite imponer sanciones económicas arguyendo razones de seguridad nacional o de política exterior (tal fue el caso reciente con Colombia, aduciendo que estaba cuestionando su nueva política migratoria). También podría recurrir a barreras comerciales no arancelarias, como medidas sanitarias más estrictas o restricciones a productos específicos, lo que afectaría sectores primarios como la minería y la agricultura.

Históricamente, el Perú ha mantenido relaciones comerciales y diplomáticas estables con Estados Unidos. Es un socio confiable en la región, pues sus políticas están alineadas con los intereses económicos y geopolíticos del país del norte. Y no tiene conflictos armados internos ni problemas migratorios, como podrían ser los casos de México, Venezuela y Colombia.



Si bien el puerto de Chancay despierta el recelo de los estadounidenses, es poco probable que se adopten medidas tan gravosas como un incremento en los aranceles.

En cuanto a Estados Unidos, el principal factor que aumenta el riesgo de aranceles son las políticas proteccionistas anunciadas por Trump. Pero, si nos ceñimos a su primer mandato, impuso aranceles a países con déficits comerciales con ellos. Por ejemplo, introdujo aranceles del 25% a productos provenientes de China. Según la Reserva Federal de los Estados Unidos, esta medida le costó al país US$ 88,000 millones anuales en mayores costos de importación, lo que se tradujo en un impacto negativo sobre el PBI de 0.3% al año. Este punto no resultaría problemático para el Perú, considerando que en 2023 Estados Unidos tuvo un superávit comercial con nuestro país de US$ 2,700 millones.

El principal factor de riesgo hoy está en el uso de la IEEPA, instrumento legal que otorga a Trump la autoridad para regular el comercio y aplicar sanciones económicas en respuesta a emergencias nacionales que involucren amenazas inusuales y extraordinarias provenientes del extranjero. Permite imponer aranceles como ha pasado con Irán (1979), Corea del Norte (2011) y Venezuela (2018). Si el Gobierno estadounidense encuentra una justificación bajo la IEEPA, como cuestiones de migración, seguridad regional o crisis económica, podría imponer aranceles a productos peruanos sin necesidad de la aprobación del Congreso de dicho país.

En el corto plazo es previsible que la administración Trump priorizará los conflictos que mantiene con países como China y México. En el caso del Perú, el principal riesgo es que el Gobierno estadounidense perciba la gran presencia de inversión china en nuestro país, especialmente en sectores que puedan considerarse "amenazas" a su seguridad nacional. Si bien el puerto de Chancay despierta el recelo de los estadounidenses y podría considerarse contrario a sus intereses geopolíticos, es poco probable que se adopten medidas tan gravosas como un incremento en los aranceles. A lo mucho podría esperarse presiones paraarancelarias y condicionamientos a la cooperación bilateral, hoy bajo revisión de la nueva administración. Un recorte a la cooperación estadounidense en la lucha contra el narcotráfico sería muy perjudicial para ambos países, en un contexto en el cual las economías ilegales avanzan imparables y se requiere movilizar todos los esfuerzos posibles para luchar contra estos flagelos.

> "En el caso del Perú, el principal riesgo es que el Gobierno estadounidense perciba la gran presencia de inversión china en nuestro país".

Aun cuando nada pueda descartarse por la naturaleza impredecible del presidente Trump, la amenaza arancelaria será una constante para el Perú, pero con baja probabilidad. A diferencia de otras economías, el hecho de contar con socios comerciales diversificados ayudará a mitigar este riesgo en el corto plazo. No obstante, el grado de alineamiento ideológico con el próximo Gobierno peruano podría cambiar el escenario. Lo cierto es que mucho está en juego con la primera potencia del mundo y poco podríamos hacer. Lo aconsejable será mantener una política exterior pragmática y cauta, y hacer el mayor esfuerzo posible para no quedar en medio de conflictos ajenos. Sin duda, el mundo hoy se torna mucho más incierto por la materialización de las amenazas proteccionistas del nuevo Gobierno republicano, y el inicio de una guerra comercial, y estamos expuestos a shocks impredecibles que vengan del exterior.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



EXPERTOS CRITICAN FALTA DE POLÍTICA PÚBLICAS EFICIENTES

Más del 37% de los jóvenes en Perú ve con pesimismo su futuro

Con un mercado laboral todavía en proceso de recuperación, la competencia por encontrar empleo se ha vuelto más exigente en este grupo etario, observan expertos. La población que activamente busca empleo viene bajando por alrededor 10 trimestres seguidos.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

En el Perú, el 37.2% de jóvenes mira con reserva o pesimismo su futuro laboral, principalmente, por la falta de posibilidades de conseguir empleo, reveló el estudio "Situación Laboral y Aspiraciones de Jóvenes en Lima Metropolitana" de Arcos Dorados y la consultora Datum Internacional. Pese a que existen iniciativas desde el Estado para reducir el problema de la falta de experiencia laboral, el impacto no sería suficiente para generar más puestos de trabajo.

De hecho, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el año pasado, el empleo para jóvenes de hasta 24 años se redujo en 3.3% en Lima Metropolitana. Paola Herrera, economista del Instituto Peruano de Economía (IPE), precisó que, acorde a los últimos datos del INEI, la tendencia negativa se replica a nivel nacional.

"El empleo en los jóvenes está cayendo y no solamente el número de trabajadores, sino también el número de jóvenes que busca empleo. La población que activamente lo busca viene bajando por, más o menos, 10 trimestres seguidos y eso va en línea con las pocas expectativas a futuro para la vida laboral de los jóvenes", comentó a **Gestión**.



Crítico. Las últimas estimaciones apuntan que el 18% de los jóvenes peruanos de 15 a 29 años eran "ninis", cerca de 1.2 millones.

Una de las principales razones de esta tendencia es que el mercado laboral se ha vuelto más exigente y está priorizando la contratación de trabajadores con experiencia o en rangos de edad mayores de 30 años.

Otro factor clave es la desconexión entre la educación y las necesidades del mercado. Herrera explicó que, por ejemplo, muchas empresas buscan empleados con habilidades en tecnología y sistemas, pero las carreras más ofertadas son de otras áreas.

Como resultado de esta situación, también se podría ver un incremento en el número de jóvenes que no estudian ni trabajan, también conocidos como "ninis". Al 2023, el INEI estimaba que el 18% de los jóvenes peruanos de 15 a 29 años eran "ninis", es decir, cerca de 1.2 millones.

"Lo más probable es que la cifra se mantenga bastante similar o sea un poco mayor porque las últimas cifras de empleo juvenil es que siguen cayendo en el 2024 hasta el tercer trimestre. Ha seguido cayendo el empleo juvenil y la oferta laboral de jóvenes", sostuvo Herrera.

Medidas

Entre las claves para sacar al empleo juvenil de esta crisis, Herrera consideró fundamental asegurar la recuperación económica y promover la inversión privada, pero también la implementación de reformas que faciliten la transición de los jóvenes desde la educación al mundo laboral.

Para Jorge Toyama, abogado laboralista, la implementación de los incentivos que tiene el Estado para la contratación juvenil no están teniendo efecto. A pesar de la existencia de estas herramientas, subrayó que los jóvenes siguen siendo los más informales –con ocho de cada 10 afectados– y con salarios 25% menores que otras categorías de trabajadores.

Toyama apunta que el mecanismo de Capacitación Laboral Juvenil, que permite a las empresas contratar jóvenes de 18 a 25 años sin costos laborales adicionales, solo benefició a 432 jóvenes en el primer semestre del año pasado. Según estimó duplicando el resultado, serían menos de 1,000 empleados por la modalidad más importante que busca el Estado para la contratación de jóvenes.

En tanto, la modalidad que implica la contratación de jóvenes en planilla con la reducción de impuestos para los empleadores, tampoco tuvo impacto significativo, con menos de 800 contrataciones anuales.

LA CIFRA

25%

Por debajo de otras categorías de trabajadores se encuentra el salario de los jóvenes. Se estima que ocho de cada 10 son informales.

Más info en gestion.pe

INFORMÓ LA UNIÓN NACIONAL DE TRANSPORTISTAS DE CARGA EN CAMIONES

Transportistas de carga no se plegarán al paro de hoy

Aunque la Alianza Nacional de Transportistas (Anitra) anunció una paralización de sus servicios de transporte urbano de pasajeros en Lima y Callao para hoy, los gremios que agrupan a empresas dedicadas al transporte de carga en camiones decidieron no plegarse a esa medida de fuerza.

La posibilidad de sumarse a esta paralización de gremios que prestan servicio informal la había analizado la Unión Nacional de Transportistas de Carga en Camiones – UNT Perú.

Sin embargo, su presidente, Javier Marchese, refirió a **Gestión** que su asociación, tras analizar esa posibilidad, acordó no participar ni apoyar el paro de grupos de transportistas informales.

Marchese explicó que han optado por no unirse al paro, debido a que actualmente, como parte de una alianza empresarial de transportistas formales que han formado con otros gremios, están en diálogo con el Gobierno, a fin de que se atiendan diversos reclamos de sus agremiados.

Detalló que ya han tenido reuniones con autoridades del Ministerio del Interior y de Transportes y Comunicaciones (MTC) y con el primer ministro, Gustavo Adrianzén, y que mientras se mantenga esa negociación, no pueden tomar otra decisión, como acatar un paro.

El dirigente señaló que le comunicó a Adrianzén que los transportistas de carga también son víctimas de extorsión, pero no sólo a manos de los delincuentes, sino también de autoridades en diversos niveles de Gobierno.



Paralización. Posiciones divididas para la paralización.

ENTREVISTA



Carlos Canales

Alcalde de Miraflores

Canales señaló que hay 18 proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS) y que "solo dos han sido paralizados". Apuntan excesivas demoras en las revisiones del MVCS.

"Todo proyecto [de vivienda] que vulnere las normativas municipales será judicializado"

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

La Municipalidad de Miraflores respetará el reciente fallo del Tribunal Constitucional (TC) que declaró inconstitucional una ordenanza suya vinculada a los proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS). Así lo señaló Carlos Canales, su alcalde, en diálogo con **Gestión**. Sin embargo, eso no significa que, ahora en adelante, la VIS se promueva en su jurisdicción.

Canales recalcó que su distrito está "consolidado" y que no pueden permitir que proyectos VIS mal diseñados, avalados por revisores urbanos, entreguen viviendas no dignas a sus vecinos.

Por ello, y frente al fallo del TC, ya no optarán por suspender licencias de construcción sin pronunciamiento del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS). Ahora, la opción será ir a los tribunales.



MUNICIPALIDAD DE MIRAFLORES

Postura. El alcalde de Miraflores descarta que el municipio se haya atribuido competencias para todo tipo de edificaciones.

¿Cómo recibió el fallo del TC? ¿Le sorprendió?
Mi sorpresa fue mayor cuando vi que el Colegio de Arquitectos del Perú (CAP) y gremios como la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI) o la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) salieron a festejar y celebrar la sentencia como propia.

¿No tienen motivos para saludar el fallo?
El TC aclara que el único que puede establecer zonas para construir VIS es la Municipalidad de Lima Metropolitana, no el MVCS, que fue un desorden en la gestión anterior.

Pero también declararon inconstitucional su ordenanza en torno a la VIS.
Se indica que cometimos un exceso al paralizar ese tipo de proyectos, ya que hay una norma específica que establece que el competente para anular los informes de los revisores urbanos es el MVCS. Es un caso específico de los revisores y las VIS. La municipalidad no se ha atribuido competencias para todo tipo de edificaciones, salvo, las VIS.

Los gremios inmobiliarios esperan que los proyectos observados se empiecen a reactivar, ¿acatarán el fallo del TC?
El fallo se respeta. Por eso, en los próximos días publicaremos una ordenanza recogiendo la sentencia del TC y corrigiendo el exceso que podamos haber cometido. Nosotros sí sabemos cumplir las leyes.

¿No lo hacían los gremios inmobiliarios y de arquitectos?
Han vulnerado la Ley General de Municipalidades. Es tanto así que el CAP sacó una directiva en la que instruyen a sus miembros, que evalúan en un comité técnico las edificaciones en distritos, a hacer caso omiso a las ordenanzas sobre parámetros urbanísticos. Es una coacción. Si no cumplen la directiva, irán al comité de ética del CAP. Por eso, a través de nuestro procurador, hemos procedido a denunciarlos penalmente.

Alcalde, ¿Cuál será la novedad en esa futura ordenanza?
El MVCS ha trabajado un nuevo reglamento para la VIS. Allí nos exoneran de tener este tipo de viviendas. Hemos emitido opinión y lo saludamos. Nosotros estamos de acuerdo con las VIS, pero no en Miraflores u otros distritos ya consolidados. Miraflores representa el 0.1% de toda el área de Lima Metropolitana. Son menos de 10 kilómetros cuadrados, todo consolidado, sin áreas deprimidas.

¿Eso significa que no pueden fomentarse VIS?
No encajan dentro del valor de la tierra y valor de construcción. Aquí el valor del metro cuadrado está entre US$ 2,000 a US$ 15,000. Por eso saludamos que en el proyecto de reglamento VIS se priorice a las zonas periféricas para que tengan vivienda digna. No se puede buscar encajar una denominación, VIS, en Miraflores, porque estaríamos tugurizando un distrito con viviendas de 29 metros cuadrados.

Entonces, ¿Cuál será la postura de Miraflores ahora en adelante sobre las VIS en el distrito?
Todo proyecto que vulnere las normativas municipales será judicializado.

Los gremios dicen que hay una fuerte cantidad de proyectos VIS paralizados en Miraflores, ¿es así realmente?
Este año registramos 18 proyectos VIS y solo dos han sido paralizados. Uno de ellos es el que está en la intersección de las avenidas Paseo de la República con 28 de julio. Se incendió su sótano. Más de 60 bomberos y 19 unidades se necesitaron para combatir el siniestro.

Desde el CAP y los revisores urbanos apuntaron que el problema de fondo era que el MVCS demoraba demasiado en revisar los pedidos de nulidad que Miraflores y otros distritos enviaban.
Se pueden demorar hasta más de dos años.

¿Agilizar eso no sería menos problemático que llegar a los tribunales?
El problema es que generen proyectos edificatorios incumpliendo todas las normas. Ante eso, nosotros acudimos al MVCS para que evalúen su nulidad. Ahí hacemos un llamado de atención. Tenemos motivos para creer que hay ciertos privilegios para algunas constructoras y no hay transparencia en el manejo de la evaluación de los expedientes.

¿En qué sentido?
Hay pedidos express. A algunas constructoras les resuelven su caso en 60 o 90 días, cuando les correspondería en un año al menos. Y justamente son las que cuestionan a Miraflores, San Isidro o San Borja. Es por el accionar de malos funcionarios, no de esta gestión actual del MVCS, sino de la anterior. Sabemos quiénes son. Por eso, hemos comenzado a judicializar todos esos procesos.

Nosotros vamos a cumplir el fallo del TC, pero proyecto o anteproyecto que viole todas las normas, y tengamos las pruebas, las acreditaremos y no les daremos ninguna conformidad.

Más info en gestion.pe

EN CONTRA

Rechazan colaboración del CAP

Carlos Canales se mostró desconfiado de que desde el Colegio de Arquitectos del Perú (CAP) tengan un comité que pueda colaborar con los pedidos de nulidad de licencias que remiten al Ministerio de Vivienda.
"No está mal, como institución está bien, pero crear elementos paralelos para aprobar atrocidades arquitectónicas, no. Deberían haber sanciones para aquellos malos revisores. Hoy no hay ninguna inhabilitación", señaló.

"Nosotros estamos de acuerdo con las VIS, pero no en Miraflores u otros distritos ya consolidados. Miraflores representa el 0.1% de toda el área de Lima Metropolitana".

PROYECTO DE LEY BUSCA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD

Se planea eliminar seis feriados nacionales

Durante el 2024, en el país se registró 16 días feriados. Laboralista saluda la medida porque, aunque "impopular", tener exceso de estos días impacta en la productividad y la economía. También se plantea una comisión para evaluar todas estas fechas.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

Un nuevo proyecto de ley en el Congreso busca cambiar la forma en que se celebran algunos de los feriados nacionales más emblemáticos del país. En el 2024, se contó con un total de 16 feriados nacionales, lo que generó un debate sobre el impacto de estos días en la organización del trabajo y la economía.

Este contexto es el que motiva la propuesta legislativa, que busca ajustar el calendario oficial reduciendo la cantidad de días no laborables sin eliminar el reconocimiento de fechas históricas importantes.

El Proyecto de Ley (10133-2024) plantea la modificación de seis feriados nacionales con el objetivo de optimizar la productividad en el país. La propuesta busca reducir el número de días no laborables remunerados, afectando fechas emblemáticas como el 9 de diciembre (Batalla de Ayacucho), el 6 de agosto (Batalla de Junín), el 7 de junio (Batalla de Arica y Día de la Bandera), el 23 de julio (conmemoración del Capitán FAP José Abelardo Quiñones Gonzales), el 30 de agosto (Santa Rosa de Lima) y el 8 de octubre (Combate de Angamos).

Apuntes

Brian Ávalos, socio del Área Laboral de Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Abogados, aborda el tema desde el impacto económico directo en las empresas. "Los feriados están regulados por norma y suponen un descanso obligatorio para los trabajadores o un pago adicional del 100% si se trabaja. En el sector privado, este costo lo asume el empleador, lo que genera un impacto directo en sus finanzas", señala.

Ávalos destaca que más feriados significan más pagos de sobretasas y más descansos, lo que puede parecer popular, pero afecta la productividad. "Por ejemplo, en diciembre del 2024, hubo casi 15 días no laborables, lo que generó una gran reducción en la producción y en la capacidad de cumplir metas, especialmente en el sector público", comenta.

Además, advierte sobre el impacto en la cadena productiva: "No solo se interrumpe el trabajo individual. Si un área clave no opera, afecta a otras dependencias internas y externas, incluidas empresas de terceros. Esto impacta tanto en el sector público como en el privado, donde la falta de personal puede paralizar procesos enteros".

La crítica de Ávalos también apunta al carácter populista de las medidas que fomentan más días. "Perú es uno de los países con más feriados y menos productividad. Esto indica que algo no estamos haciendo bien: tenemos demasiados feriados y una baja productividad".

"Es una medida necesaria para mejorar la productividad y reducir la distorsión en el mercado laboral. Aunque puede parecer una decisión impopular, en el mediano y largo plazo beneficiará tanto a los trabajadores como a las empresas", complementa.

AFP



BCR. Estima que los feriados reducen la oferta laboral y el PBI, aunque también podría aumentar la motivación en el resto de días.

OTROSÍDIGO

Reforma. La iniciativa propone también la creación de un grupo de trabajo multipartidario dentro del Congreso, encargado de evaluar el impacto económico de los feriados no laborables en la productividad nacional. Esta analizará no solo los feriados nacionales, sino también aquellos declarados por los gobiernos regionales y locales para identificar posibles ajustes.

Más info en gestion.pe

EL EFECTO EN PERÚ, SI REPLICA MEDIDA TOMADA EN OTROS PAÍSES

GEC

Límite. De acuerdo a la legislación peruana, la jornada laboral máxima es de 48 horas a la semana.

Reducir la jornada laboral aumentaría informalidad

JOSÉ CARLOS REYES
jose.reyes@diariogestion.com.pe

El último martes el Gobierno español acordó una reducción de la jornada laboral máxima, de 40 a 37.5 horas a la semana, sin afectar a los salarios. La medida se suma a la tendencia vista en Europa y también en países vecinos a Perú. Así, Chile en el 2024 redujo la jornada máxima de 48 a 44 horas y está previsto que baje a 40 horas el 2028. Mientras que en Colombia hay un proceso de reducción de la jornada laboral, que llegará a 42 horas a la semana el 2026.

En Perú la jornada laboral máxima es de 48 horas a la semana, ¿Qué efectos tendría en el mercado laboral implementar una reducción como la vista en otros países?

Aumentaría costo laboral

Mauricio Matos, socio del área laboral de EY en Perú, explicó que en Perú el promedio de horas laboradas se ubica en 44 horas a la semana, ya que no todos los trabajadores laboran el tope de las 48 horas a la semana.

Entonces, reducir la jornada laboral máxima afectaría a las empresas con trabajadores que sí laboran 48 horas a la semana. En esos casos, se generaría un incremento del costo salarial.

"Por ejemplo, si antes la empresa pagaba 2,000 soles por 48 horas, ahora pagará 2,000 soles por 44 o 46 horas (según la medida que se tome), por lo que el valor de la hora de trabajo se incrementa de manera automática. Ello generaría un aumento salarial encubierto", subrayó Matos.

En esa línea, una encuesta del portal Bumeran a ejecutivos de recursos humanos, muestra que si bien las jornadas laborales reducidas atraen a los talentos a las compañías, la principal dificultad es implementar la medida sin reducir los salarios.

Es por ello que "la reducción de la jornada laboral aún no es una prioridad para la mayoría de las organizaciones en Perú", indicó Miguel Bechara, director comercial en Bumeran Perú.

EN CORTO

Descanso. En Perú un trabajador cuenta con 30 días de vacaciones y 16 días feriados, lo cual suma 46 días de descanso al año, un nivel por encima del promedio regional, indicó Mauricio Matos. "Y sin contar el descanso semanal", anotó.

Impacto en formalización

El alza del costo salarial, producto de una futura reducción de la jornada laboral, generaría un aumento en la informalidad del mercado laboral y se promovería una mayor contratación a tiempo parcial, indicó Mauricio Matos. En los países donde se ha dispuesto la reducción de la jornada laboral, la medida resulta más viable pues cuentan con un mayor nivel de formalidad laboral, agregó.

"En Perú hay un alto nivel de informalidad, casi 7 de cada 10 trabajadores están fuera de planilla. Y si se encarece el costo laboral, se presionará a la informalidad", remarcó.

En lugar de reducir la jornada laboral, Matos sugiere tomar otras medidas que permitan a los trabajadores una mejor conciliación de la vida personal y laboral.

Por ejemplo, refiere que las empresas podrían evaluar una mejor organización de los horarios y migrar de jornadas de 6 a 5 días de trabajo a la semana, promover el teletrabajo y tener mayor flexibilidad al otorgar los días de vacaciones.

OPINIÓN

JORDI GRAU MONGE

Decano de la carrera de Medicina Humana de la Universidad Científica del Sur



La innovación médica, una necesidad urgente


ISTOCK

En el Perú, uno de los mayores desafíos para el avance de la medicina es la falta de espacios adecuados para la formación práctica de los médicos. La enseñanza de calidad en el área de la salud no se limita a los conocimientos teóricos, que si bien son fundamentales, no son suficientes por sí solos. Los estudiantes necesitan contar con la oportunidad de poner en acción lo aprendido en escenarios lo más realistas posible, sin comprometer la seguridad de los pacientes.

Como consecuencia de estas limitaciones en la formación práctica en el país, muchos jóvenes profesionales se ven obligados a buscar oportunidades de especialización en el extranjero, lo cual se refleja claramente en las cifras: el número de estudiantes universitarios peruanos en EE.UU. crece a un ritmo anual del 9%. De manera similar, Europa ha registrado un aumento significativo de estudiantes peruanos, destacando países como España e Italia entre los destinos elegidos.

Ante esta realidad, la inversión en educación médica se convierte en una necesidad urgente, especialmente considerando que la tecnología moderna ofrece herramientas avanzadas de simulación, robótica y conservación, que incluso permiten recrear escenarios complejos y situaciones de emergencia para abordar estos desafíos.

Estas herramientas no solo brindan a los estudiantes la posibilidad de practicar con un alto grado de realismo, sino que también fomentan una mejor comprensión de los procesos médicos, lo que reduce la probabilidad de errores humanos en la práctica clínica. Esto, a su vez, mejora la eficiencia del sistema de salud en general, optimizando el tiempo y los recursos disponibles, y permite una atención más rápida y de mayor calidad a los pacientes.

> **"El reto es claro, necesitamos más espacios especializados, así como el compromiso conjunto de las instituciones privadas y públicas para continuar invirtiendo en un sistema educativo de salud robusto".**

Es hora de que el Perú adopte una visión a largo plazo en la educación médica, promoviendo la creación de más centros especializados que brinden a nuestros profesionales la oportunidad de formarse en condiciones de la más alta calidad. Esta inversión no solo los beneficia a ellos, sino que también tendrá un impacto positivo en la atención sanitaria que recibimos los peruanos.

El reto es claro: necesitamos más espacios especializados, así como el compromiso conjunto de las instituciones privadas y públicas para continuar invirtiendo en un sistema educativo de salud robusto. Solo a través de esta estrategia y un esfuerzo colaborativo podemos avanzar hacia una medicina de calidad, lista para afrontar los desafíos del futuro.

RATIFICA EL INDECOPI

Independización de inmueble debe darse máximo en un año

El Indecopi analizó un caso en el que un contrato no establecía un plazo específico para la independización. Abogados señalaron que, en el panorama, existía incertidumbre porque, si bien el criterio de un año se aplicaba de forma "pacífica", no se extendía a todos los casos.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

GEC



Flexibilidad. Demoras de más de un año pueden justificarse por causas que no le son imputables a la inmobiliaria.

Cuando una persona compra un departamento o una casa, espera que el proceso de independización –es decir, la inscripción del inmueble a su nombre en los registros públicos– se realice en un tiempo prudente. Sin embargo, surge la interrogante cuando en el contrato no se especifica cuánto debería demorar este trámite.

El Indecopi aclaró este panorama al resolver que, en ausencia de un plazo contractual, el tiempo razonable para completar la independización de un inmueble es de un año desde la fecha de entrega. Esta interpretación usada hace poco, fue ratificada tras analizar el siguiente caso.

En detalle, un consumidor denunció a una empresa inmobiliaria por no haber completado la independización de un inmueble. El contrato de compraventa establecía que la empresa debía gestionar este trámite en el menor tiempo posible, asumiendo los costos notariales y registrales. Sin embargo, el inmueble fue entregado en abril del 2022 y el proceso de independización recién se inició en agosto del 2023, lo que generó la controversia sobre si este plazo era razonable.

El análisis del Indecopi se centró en determinar si la demora estaba justificada, considerando que el contrato no establecía un plazo específico para la independización. En este contexto, el tribunal reafirmó un criterio utilizado en resoluciones previas, estableciendo que, en ausencia de un plazo contractual, un año desde la entrega del inmueble es un período razonable para completar este trámite.

Asimismo, se concluyó que la empresa no demostró haber adoptado medidas diligentes para agilizar el proceso ni presentó justificaciones suficientes para la demora.

Como resultado, el Indecopi determinó que hubo un incumplimiento del deber de idoneidad, sancionando a la empresa con una multa de dos Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y ordenando el pago de costas y costos del procedimiento. Además, se dispuso la inscripción de la infracción en el Registro de Infracciones y Sanciones del Indecopi (RIS) y se remitirá la resolución al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) para su registro en la Central de Información de Promotores Inmobiliarios, de acuerdo con la normativa vigente.

Observaciones

Gustavo Rodríguez García, socio del Estudio Rodríguez García & Encinas, señaló que este criterio no es del todo nuevo, ya que el Indecopi viene aplicándolo de forma "pacífica" desde el 2019. "La falta de uniformidad generaba incertidumbre, por lo que contar con un plazo de referencia ayuda, aunque la clave sigue siendo lo que las partes pacten en el contrato", precisó Rodríguez García.

Jesús Espinoza, exdirector del Indecopi y socio del Estudio Muñiz, explicó que no existía un criterio uniforme para definir el plazo razonable para la independización de inmuebles.

Sin embargo, aclaró que este plazo de un año no implica una sanción automática en caso de incumplimiento. "El proveedor puede justificar la demora si se debe a causas que no le son imputables, como demoras en registros públicos o trabas administrativas en las municipalidades", añadió.

Ambos abogados también coincidieron en que, aunque el plazo de un año puede considerarse razonable como referencia, su aplicación no debe ser rígida.

Más info en gestion.pe

OTROSÍDIGO

Detalles del proceso de independización

Panorama. **El proceso de independización de un inmueble implica una serie de fases. "Cuando una inmobiliaria termina la construcción de un proyecto, debe obtener la conformidad de obra de la municipalidad, que certifica que la edificación se ha hecho conforme a la licencia aprobada. Con este documento, se inicia la declaratoria de fábrica, que finalmente permite la independización de las unidades inmobiliarias en registros públicos", explicó Angello Rivera, socio del Estudio Osterling.**

NUEVO PROYECTO DE LEY

DIFUSIÓN



Fusión. Concytec sería absorvido por esta nueva entidad.

Proponen crear el Ministerio de Ciencia, Innovación y Tecnología

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

Un proyecto de ley del Congreso de la República plantea la creación de un Ministerio de Ciencia, Innovación y Tecnología. La propuesta de Flavio Cruz, parlamentario de Perú Libre, tiene como una de las condiciones fusionar por absorción el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (Concytec), actual entidad encargada de la promoción de la investigación en el rubro.

En esa línea, los especialistas coinciden en que la incubación de la mayor parte de las oportunidades tecnológicas se ubica en la cancha del sector privado en lugar del público.

Desaprovechamiento

Jaime Dupuy, director ejecutivo de Comex, muestra preocupación sobre la probable injerencia del Ejecutivo en materia económica. "Cuando hablamos de innovación, los principales incentivos para la generación de estas condiciones vienen del sector privado. El principal objetivo del Estado debería ser que el sector privado resuelva esas fallas. Estamos hablando de una política de regulación, de no obstaculización, de no burocracia", sostiene.

EL DATO

Foco. **Karla Gaviño, especialista en Gestión Pública de la Universidad del Pacífico, resalta que es elemental el fomento de la ciencia y tecnología, pero la presencia de un ministerio no es oportuna cuando actualmente hay espacios gubernamentales que merecen mayor atención, como Concytec.**

En suma, el Estado podría trabajar en conjunto con el privado y enlistar "mecanismos atractivos", pero liderar un ministerio podría representar "más gasto público e igual desatención".

Víctor Fuentes, gerente de Políticas Públicas del Instituto Peruano de Economía (IPE), encaja con la percepción de Comex: "En investigación, innovación y desarrollo, el Estado no es un buen promotor. Muchos de los esfuerzos podrían terminar en recursos desaprovechados", comenta.

La constitución de una cartera especializada no es la salida porque ya hay antecedentes, agrega. "¿Por qué el ministerio sería eficiente al decidir qué oportunidades de negocio van a rendir mejor? El Estado ha probado ser pésimo. Si no lo hace bien en petróleo, ¿por qué lo haría en tecnología?", cuestiona.



BAJO LA LUPA

ELENA CONTERNO
Especialista en políticas públicas



Chaglla y la paradoja fiscal

Necesitamos un sistema de justicia que persiga el delito con rigor, no uno abusivo y arbitrario que ahuyenta el talento con investigaciones interminables y sin sustento.



DIFUSIÓN

En simultáneo a la investigación, la Procuraduría del Ministerio de Justicia, la Fiscalía, el Poder Judicial, Electroperú y el Ministerio de Economía y Finanzas avalaron en el 2019 la venta de Chaglla.

La actuación fiscal en relación a la Central Hidroeléctrica de Chaglla presenta una paradoja: mientras investigaba el proceso de licitación en que resultó adjudicada la producción de esta central, avaló que Odebrecht la vendiese a un tercero y se quedase con parte de la venta. Más paradójico aún que mantenga la investigación, a pesar de haberla iniciado hace 10 años y no tener indicios mínimos de delito.

Como una de las investigadas, doy fe de lo absurda de la situación.

Vayamos a los hechos. El proceso de licitación atrajo a nueve postores, de los cuales seis presentaron propuestas; no fueron uno, ni dos, fueron seis. El proceso buscaba promover la construcción de centrales, de tal manera que hubiese energía que siguiera acompañando el crecimiento del país.

Por cierto, una cosa es comprar energía proveniente de centrales existentes y otra comprometerse a comprar energía de centrales que no existen (y tardan 5 años en construirse) para así ampliar la capacidad de generación y evitar racionamiento y subida de precios. Que el frenazo de Ollanta Humala a la economía y las distorsiones regulatorias hayan deprimido los precios en el mercado eléctrico, no significa nada sobre los competitivos de los precios logrados en la licitación.

Al respecto, la licitación culminó con la adjudicación a tres empresas diferentes, para totalizar los 500 MW requeridos, las cuales debían construir centrales con sus propios recursos –sin que el Estado pusiese un sol–; el compromiso del Estado era comprarles parte de su producción, al precio que resultó en la licitación. Algo importante: se obtuvo un precio más favorable al Estado que el logrado en un proceso similar un año antes (proyecto Cheves).

Estos hechos difícilmente sugieren un proceso direccionado o corrupto. De hecho, según el Reporte del Proceso de Promoción de la Inversión Privada de marzo del 2024, esta licitación fue "uno de los procesos más competitivos de la región (…) por nueva oferta y precio es un gran éxito, pues representa el 20% de la demanda nacional".

Sin embargo, quienes fuimos parte de este proceso seguimos bajo investigación por una supuesta colusión donde, increíblemente, la fiscalía aún no identifica con quién y para qué supuestamente nos coludimos, ni tampoco reuniones irregulares, llamadas sospechosas o pagos indebidos. Al respecto, cabe mencionar que (i) aquí no hay pagos a políticos como Toledo; (ii) el acuerdo de colaboración eficaz suscrito con Odebrecht se refiere en profundidad a cuatro proyectos y da información sobre otros 13; ninguno de ellos Chaglla; (iii) el sistema nacional de control no estableció observaciones a lo actuado; y, (iv) la central se vendió a un valor casi igual a lo invertido: US$ 1,390 millones, mientras que la inversión ascendió a US$ 1,247 millones (Osinergmin, Informe de Supervisión, enero de 2020).

La realidad ha demostrado el acierto de las decisiones que se tomaron. Si no se hubieran construido estas centrales, el sistema eléctrico tendría que recurrir constantemente a la generación térmica a diesel para atender la demanda, con el consiguiente incremento en los precios de la energía.

En simultáneo a la investigación, la Procuraduría del Ministerio de Justicia, la Fiscalía, el Poder Judicial, Electroperú y el Ministerio de Economía y Finanzas avalaron en el 2019 la venta de Chaglla. Los equipos técnicos y legales de estas entidades evaluaron y aprobaron la operación. Si existían dudas sobre la integridad del proceso, ¿por qué no invocaron la cláusula anticorrupción que pusimos en este contrato? ¿Por qué no lo hacen ahora? No lo hicieron ni lo hacen porque no hay ningún indicio mínimo de que haya habido corrupción. La investigación solo se sustenta en conjeturas y mucho desconocimiento técnico.

> "Los profesionales competentes e íntegros no están dispuestos a arriesgar sus carreras cuando la retribución por un trabajo técnico realizado dentro del marco legal y rol funcional puede ser una persecución de años".

Por lo expuesto, resulta un contrasentido continuar la investigación fiscal así como hablar de "concertación" o "perjuicio económico", que solo resultaría de un "razonamiento injustificado" y muy novelesco de la Fiscalía. La investigación flota en el aire, sin sustento concreto que la respalde.

Esta actuación explica por qué el 80% de la ciudadanía desconfía de la Fiscalía. No sorprende: sin ninguna consecuencia ni rendir cuentas, mantiene abiertas investigaciones sin pruebas durante años.

El daño trasciende la pérdida de confianza ciudadana. Tiene un efecto devastador en la capacidad del Estado para atraer y retener talento. Los profesionales competentes e íntegros no están dispuestos a arriesgar sus carreras cuando la retribución por un trabajo técnico realizado dentro del marco legal y rol funcional puede ser una persecución de años.

La Fiscalía debe recuperar su credibilidad. Necesitamos un sistema de justicia que persiga el delito con rigor, no uno abusivo y arbitrario que ahuyenta el talento con investigaciones interminables y sin sustento. La meritocracia y las decisiones técnicas no se negocian; tampoco el derecho a un debido proceso.



FINANZAS

SEGÚN INVERSIONES.IO

Crowdfunding financia cada vez más proyectos de vivienda

Inicialmente las operaciones involucraban montos de S/ 100,000 por proyecto de vivienda social, pero ahora se atienden inmuebles de mayor ticket. Este año el financiamiento total sería de S/ 100 millones. También se evalúa abrir el crowdfunding inmobiliario a vivienda tradicional.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

El financiamiento participativo financiero –o crowdfunding– crece en el país y cada vez más empresas ven en este mercado una fuente de fondeo para desarrollar nuevos proyectos.

"Un sector que se está expandiendo y en el que estamos poniendo foco es el financiamiento de proyectos de vivienda social, no solo Techo Propio sino también Mivivienda con tickets un poco más altos", dijo Simon Vacher, cofundador de Inversiones.io.

Inicialmente se atendía desarrollos de S/100,000, pero se está abriendo la opción de crowdfunding inmobiliario a constructores de mayor tamaño, precisó.

Comentó que en el 2024 se colocó cerca de S/ 40 millones en 189 operaciones y este año la meta es financiar unos 400 proyectos por un total de S/ 100 millones.



GEC

Inversionistas. Hay más interés por participar en este mercado.

LA CIFRA

352

Mil soles es el capital social mínimo que deben mantener las sociedades administradoras de plataforma de Financiamiento Participativo Financiero este año, según la SMV.

Inversionistas

El ejecutivo sustenta dicho objetivo en que el interés de las personas en invertir en proyectos de vivienda social crece año tras año.

EL DATO

Excedentes. Se identificó un incremento en el segmento de inversionistas procedentes de niveles socioeconómicos A y B, con tickets mayores a S/ 100,000, destacó Simon Vacher. El ingreso de este perfil nuevo de cliente, con mayores excedentes, ha provocado que el monto promedio por inversionista suba en 35% en el último año, indicó. De esta forma, la inversión promedio hoy asciende a S/ 3,758.

Durante el 2024, según un estudio de Impulso, más de 6,000 personas al mes buscaron información para participar en este segmento inmobiliario, comentó.

Y se espera que este año haya más personas exponiéndose a productos vinculados a vivienda.

"Unos 1,500 personas invirtieron aquí el año pasado y esperamos duplicar el número en este 2025. Es el producto que más vamos a empujar", manifestó.

A la fecha, hay cinco plataformas de crowdfunding en el mercado peruano, según el registro de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Diversificación

Vacher adelantó que la empresa explora ingresar también en el mundo inmobiliario tradicional. La limitante en el financiamiento clásico de vivienda es que el reglamento no permite otorgar recursos por más de US$ 1 millón a un solo desarrollador, aclaró.

"Pese a ello, lo estamos analizando, para que la gente pueda diversificar su portafolio y no solo invierta en vivienda social, que es muy especial, sino también en departamentos para alquiler", enfatizó.

Los recursos se canalizarían a proyectos en zonas emergentes de la capital, por ejemplo en Pueblo Libre –de Lima Moderna– que aún está en desarrollo, detalló. Hay diversas construcciones que se pueden considerar para inversiones a lo largo del tiempo, agregó.

Mercado

El especialista resaltó, además, que los montos administrados por el mercado de crowdfunding están aumentando sostenidamente, y ahora atrae a inversionistas con tickets superiores.

Se capta hasta S/ 3 millones por mes, de los que alrededor del 80% se explica por incrementos de capital de clientes vigentes, señaló.

"Lo que hace que crezcamos más, no son los nuevos clientes sino los antiguos que llegan a multiplicar 6.2 veces la primera inversión. Los nuevos entran con montos relativamente bajos", precisó.

Esto permite financiar proyectos de diversos sectores por casi S/ 5 millones al mes, en plazos de tres a cuatro meses, mencionó. Y los inversionistas pueden obtener retornos de doble dígito, añadió.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

CHRISTIAN PRIVAT
Socio Antut Advisors



¿Tiene un análisis de pérdidas esperadas en su empresa?

La evaluación de pérdidas esperadas se ha convertido en un elemento clave dentro de la auditoría de estados financieros, especialmente como Asunto Clave de Auditoría (KAM). Este enfoque, originado en el sector bancario por requerimientos regulatorios, ha sido adoptado por la norma contable NIIF 9. Sin embargo, en sectores no financieros, el cálculo técnico y los ajustes macroeconómicos no están plenamente incorporados en las prácticas contables y gerenciales. Esta situación plantea un reto importante para las empresas y evidencia la necesidad de madurar el análisis de pérdidas esperadas como parte del proceso de toma de decisiones estratégicas.

La provisión para pérdidas esperadas se convierte en un KAM por varias razones. En primer lugar, su cálculo requiere un alto nivel de juicio gerencial y técnico. Los modelos empleados dependen de proyecciones macroeconómicas, como el desempleo y el crecimiento económico, y de ajustes subjetivos relacionados con riesgos emergentes y tendencias. Estos factores incrementan la complejidad y subjetividad del proceso, especialmente para empresas no acostumbradas a integrar este tipo de análisis prospectivo. Además, la provisión puede tener un impacto material en los estados financieros, lo que resalta la necesidad de controles internos sólidos y procesos bien diseñados.

> La provisión puede tener un impacto material en los estados financieros, lo que resalta la necesidad de controles internos sólidos y procesos bien diseñados.

Es importante destacar que un KAM no implica una calificación en la opinión del auditor. Los KAM se incluyen en el informe para señalar áreas significativas que requirieren atención especial, pero no reflejan errores materiales o limitaciones que afecten la razonabilidad de los estados financieros. Un asunto se convierte en una calificación únicamente cuando existen errores materiales, omisiones significativas o limitaciones al alcance que comprometen la presentación adecuada de los estados financieros.

Incorporar el análisis de pérdidas esperadas en la gestión empresarial no solo es una exigencia normativa, sino una oportunidad para fortalecer la gobernanza corporativa. Evaluar el impacto de escenarios macroeconómicos en la cartera de activos permite anticipar riesgos, tomar decisiones informadas y mejorar la sostenibilidad financiera. Este enfoque promueve la madurez en las discusiones del directorio y del comité de auditoría, asegurando que las estimaciones técnicas se traduzcan en acciones estratégicas.

Los auditores deben validar los controles internos, analizar la razonabilidad de los modelos y proyecciones macroeconómicas, revisar los ajustes subjetivos y contar con el apoyo de especialistas en modelación financiera.



BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Miércoles, 5 de febrero del 2025

		Anterior (S/.)	COTIZACIÓN Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidadas (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	CI	1.470	1.460	1.450	1.46	-0.68	13.11	38.36	9040228	23.0	100.00	3509.86	7.20	7.64	1.02	457.93	-1.35	-0.68	-2.01	-2.01
▲ Banco de Credito	CI	3.800	3.890	3.840	3.84	1.05	0.17	0.49	42973	62.0	96.00	13464.05	8.05	10.03	2.03	1339.08	1.32	-1.29	-4.00	-4.00
DIVERSAS																				
▲ Ferreycorp	CI	3.000	3.020	3.010	3.01	0.33	0.18	0.51	58293	42.0	100.00	789.64	5.67	5.37	1.01	143.02	0.67	1.01	2.73	2.73
▼ Inv. Portuarias Chancay	BCI	0.196	0.198	0.190	0.19	-3.06	0.07	0.22	384837	35.0	92.00	-	-	-	-	-	-3.06	-3.06	-7.32	-7.32
AGRARIAS																				
■ Agroindustrial Laredo	CI	25.500	25.500	25.500	25.50	0.00	0.15	0.43	5759	1.0	32.00	76.69	9.80	4.68	0.50	16.96	-	-	13.33	13.33
▲ Casa Grande	CI	11.900	11.950	11.900	11.95	0.42	0.06	0.18	5445	19.0	92.00	272.05	12.32	8.81	0.98	30.79	3.02	-2.45	-0.42	-0.42
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	CI	6.900	6.910	6.910	6.91	0.14	0.12	0.36	18036	30.0	100.00	1592.07	-	11.29	2.49	140.95	0.14	-	0.14	0.14
▼ Unacem Corp	CI	1.550	1.550	1.510	1.51	-2.58	0.15	0.44	97294	16.0	96.00	726.43	1.32	6.39	0.47	113.43	-0.66	0.67	-2.58	-2.58
▼ Cementos Pacasmayo	CI	4.220	4.200	4.200	4.20	-0.47	0.25	0.73	59599	19.0	96.00	484.56	-	9.71	1.34	49.77	0.96	0.96	-0.71	-0.71
MINERAS COMUNES																				
▲ Minas Buenaventura	CI	45.100	48.200	48.200	48.20	6.87	0.02	0.05	387	1.0	16.00	-	0.56	9.23	0.99	357.94	-	7.11	-5.49	-5.49
■ Minera El Brocal	CI	10.000	10.000	10.000	10.00	0.00	0.03	0.08	2694	2.0	28.00	434.80	3.28	10.33	1.01	42.41	-	-	-9.09	-9.09
■ Nexa Resources Perú	CI	1.600	1.600	1.600	1.60	0.00	0.03	0.08	16325	6.0	8.00	547.83	1.01	15.28	0.73	35.96	-	-	-0.62	-0.62
■ Minera Poderosa	CI	8.020	8.020	8.020	8.02	0.00	0.09	0.26	1100	7.0	72.00	1100.54	7.44	12.77	2.77	101.57	0.88	0.25	0.25	0.25
▲ Shougang Hierro Perú	CI	42.000	44.000	44.000	44.00	4.76	0.10	0.30	2360	3.0	4.00	5304.38	5.95	7.95	5.91	665.32	-	-	4.76	4.76
▲ Volcan	BCI	0.197	0.202	0.197	0.20	1.02	0.11	0.31	534119	49.0	98.00	208.67	-	6.61	0.57	31.49	-	5.95	-4.33	-4.33
SERVICIOS PÚBLICOS																				
■ Luz del Sur	CI	14.800	14.800	14.800	14.80	0.00	0.03	0.08	1930	5.0	76.00	1947.81	2.57	9.96	1.71	194.96	-0.60	-0.34	-1.33	-1.33
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Backus y Johnston	II	20.600	21.000	21.000	21.00	1.94	0.10	0.29	4709	24.0	76.00	7368.82	0.71	14.13	3.39	540.29	-2.33	-2.33	-8.70	-8.70
▲ Corp. Aceros Arequipa	II	1.000	1.010	1.010	1.01	1.00	0.02	0.05	17564	4.0	76.00	444.58	1.28	6.00	0.37	47.60	1.00	1.00	-2.88	-2.88
■ El Comercio/Vigentes/nv.	II	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.21	-18.98	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSIÓN																				
■ Nexa Resources Perú	II	1.020	1.020	1.020	1.02	0.00	0.02	0.06	20696	3.0	24.00	547.83	1.59	9.74	0.47	35.96	-2.86	-2.86	-7.27	-7.27
▼ Minsur	II	4.540	4.500	4.500	4.50	-0.88	0.02	0.04	3329	8.0	88.00	3506.36	6.88	8.03	2.02	425.58	-0.22	-0.88	-5.06	-5.06
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	231.000	230.100	230.000	230.10	-0.39	0.01	0.02	28	2.0	76.00	-	-	-	-	96150.00	-4.05	-2.50	-8.69	-8.69
▲ Bank Of America Corp	Com	46.600	46.750	46.750	46.75	0.32	0.01	0.02	100	1.0	40.00	-	-	-	-	23611.00	0.32	0.32	6.81	6.81
▲ Credicorp	CI	185.470	187.530	185.410	187.38	1.03	0.07	0.19	354	13.0	100.00	17685.36	6.60	13.21	1.98	1338.70	1.84	1.84	4.10	4.10
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	706.000	702.500	702.500	702.50	-0.50	0.11	0.31	150	1.0	76.00	-	-	-	-	62360.00	3.92	1.15	16.00	16.00
▲ Exxon Mobil Corp XOM	Com	107.200	110.000	109.500	109.50	2.15	0.01	0.03	90	2.0	8.00	-	-	-	-	33700.00	-	2.15	3.01	3.01
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	8.610	8.700	8.550	8.70	1.05	0.03	0.08	3025	5.0	92.00	-	-	-	-	86.25	6.10	4.57	7.41	7.41
▼ Inretail Perú Corp.	CI	30.790	30.750	30.750	30.75	-0.13	0.11	0.31	3436	14.0	80.00	3188.13	-	11.83	2.05	269.49	-1.44	-0.65	-3.15	-3.15
▲ Intercorp Financial Services	CI	30.460	31.110	30.500	31.10	2.10	0.08	0.22	2457	20.0	92.00	3590.42	3.22	12.07	1.27	297.43	5.96	5.42	7.28	7.28
▲ NVIDIA Corporation	Com	118.880	124.200	122.750	124.20	4.48	0.12	0.35	964	25.0	96.00	-	-	-	-	63074.00	1.26	3.24	-9.34	-9.34
▲ SPDR Technology Select Sec	-	230.600	233.600	233.600	233.60	1.30	0.00	0.01	21	1.0	28.00	-	-	-	-	-	1.79	1.79	-3.03	-3.03
▼ SPDR Energy Select	-	92.720	90.040	90.040	90.04	-2.89	0.00	0.01	25	1.0	24.00	-	-	-	-	-	-2.89	-2.89	1.74	1.74
▲ SPDR Financial Select Sector	-	50.300	51.520	51.520	51.52	2.43	0.00	0.01	96	1.0	20.00	-	-	-	-	-	-	2.43	5.21	5.21
▼ Powershares QQQ	-	524.200	532.500	522.000	522.00	-0.42	0.02	0.08	37	5.0	76.00	-	-	-	-	-	-0.15	-0.95	1.26	1.26
▲ Dir DlyGldMiners IndxBul	-	47.010	51.090	50.900	50.90	8.27	0.06	0.16	1088	5.0	28.00	-	-	-	-	-	18.37	8.27	37.27	37.27
▲ Newmont Mining NEM	Com	43.330	45.400	45.300	45.40	4.78	0.01	0.04	310	3.0	44.00	-	-	-	-	-1219.00	7.56	7.56	22.04	22.04
▲ Southern Copper Corp	Com	92.290	93.890	92.300	93.00	0.77	0.04	0.11	421	5.0	84.00	-	0.88	-	-	3027.90	1.73	1.09	1.09	1.09
▼ Tesla, Inc	Com	392.500	384.000	376.500	376.50	-4.08	0.06	0.19	170	15.0	96.00	-	-	-	-	7091.00	-2.96	-9.45	-9.39	-9.39
▲ Barrick Gold Corp ABC	Com	46.600	46.750	46.750	46.75	0.32	0.01	0.02	120	1.0	40.00	-	-	-	-	2368.00	0.32	0.32	6.81	6.81
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	11.840	11.700	11.700	11.70	-1.18	0.01	0.04	1154	2.0	96.00	-	-	-	-	-	2.45	0.95	-0.34	-0.34
▲ Starbucks Corp SBUX	Com	107.000	112.120	112.120	112.12	4.79	0.01	0.02	70	2.0	36.00	-	-	-	-	3517.20	4.79	4.08	22.04	22.04
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	434.900	439.000	439.000	439.00	0.94	0.04	0.12	91	2.0	48.00	-	-	-	-	5560.00	-1.04	-0.32	-1.35	-1.35
■ Panoro Minerals Ltd.	C	0.270	0.275	0.270	0.27	0.00	0.01	0.04	50907	11.0	72.00	-	-	-	-	-	-3.57	-6.90	22.73	22.73
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Soc. Minera Cerro Verde	CI	39.700	39.800	39.500	39.80	0.25	0.42	1.22	10529	10.0	88.00	13932.23	3.23	15.18	2.00	917.94	-1.73	0.25	-2.21	-2.21
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	242.000	236.500	235.430	235.61	-2.64	0.13	0.37	536	7.0	88.00	-	-	-	-	49868.00	-0.59	-1.44	6.66	6.66
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	36.590	36.780	36.300	36.78	0.52	0.04	0.12	1129	3.0	80.00	-	-	-	-	2003.00	0.77	2.17	-5.69	-5.69
▼ Microsoft Corporation	Com	413.800	412.500	411.200	412.50	-0.31	0.03	0.08	66	3.0	92.00	-	-	-	-	92750.00	-7.14	-0.84	-3.17	-3.17
▲ Minas Buenaventura	CI	12.990	13.540	13.110	13.22	1.77	0.39	1.15	29334	47.0	100.00	-	0.55	9.39	1.00	357.94	6.87	4.09	10.63	10.63
▼ Telefónica	Com	4.010	4.000	4.000	4.00	-0.25	0.00	0.01	1960	2.0	24.00	-	4.01	-	-	-	3.36	-0.75	-1.23	-1.23
▲ Walt Disney DIS	Com	112.720	115.000	115.000	115.00	2.02	0.00	0.01	16	2.0	36.00	-	-	-	-	4972.00	0.88	1.14	2.22	2.22
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	206.000	194.940	188.600	190.00	-7.77	0.22	0.66	1177	49.0	80.00	-	-	-	-	94269.00	-3.05	-6.33	-1.17	-1.17
▲ Qualcomm Inc	Com	173.300	174.300	171.000	174.30	0.58	0.02	0.04	87	2.0	28.00	-	-	-	-	10142.00	2.03	2.03	15.74	15.74
▲ Paypal Hldg Inc	Com	78.200	79.100	79.100	79.10	1.15	0.02	0.05	203.00	2.0	36.00	-	-	-	-	4147.00	-11.72	-12.40	-7.49	-7.49
▲ Micron Technology Inc	Com	90.980	91.430	91.430	91.43	0.49	0.01	0.03	109.00	1.0	60.00	-	-	-	-	3882.00	3.37	-1.37	7.00	7.00
▲ Exxon Mobil	Com	107.200	110.000	109.500	109.50	2.15	0.01	0.03	90	2.0	8.00	-	-	-	-	33700.00	-	2.15	3.01	3.01
TOTALES							34.17	100.00%	10693758	785.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generados. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidades anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 187,443 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 36.68 millones**

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
0.71%	0.27%	0.53%	0.76%

▲ sube ■ sin variación  ▼ baja



VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

5 de febrero del 2025 — Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	31/01/25	15.0989	0.0031	0.4159	0.4159
Fondo 1	31/01/25	20.9030	0.0733	0.9749	0.9749
Fondo 2	31/01/25	22.6283	0.0223	0.3759	0.3759
Fondo 3	31/01/25	22.0207	-0.0956	0.4317	0.4317
AFP Integra					
Fondo 0	31/01/25	14.6242	0.0080	0.4060	0.4060
Fondo 1	31/01/25	31.0085	0.0328	0.6486	0.6486
Fondo 2	31/01/25	245.0803	-0.0044	0.2741	0.2741
Fondo 3	31/01/25	51.1193	-0.2347	0.0075	0.0075
AFP Prima					
Fondo 0	31/01/25	14.7654	0.0052	0.4181	0.4181
Fondo 1	31/01/25	34.0787	0.0491	0.2866	0.2866
Fondo 2	31/01/25	45.0875	-0.0602	-1.1724	-1.1724
Fondo 3	31/01/25	45.5790	-0.3168	-1.1523	-1.1523
AFP Profuturo					
Fondo 0	31/01/25	14.8493	0.0024	0.4001	0.4001
Fondo 1	31/01/25	29.7955	0.0934	0.7303	0.7303
Fondo 2	31/01/25	224.5398	0.0329	0.0025	0.0025
Fondo 3	31/01/25	51.4974	-0.1839	-0.1580	-0.1580

BOLSAS EN EL MUNDO

5 de febrero del 2025

Bolsas	Índice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	44,873.28	0.71	0.74	5.47
Nueva York (NASDAQ Composite)	19,692.33	0.19	0.33	1.99
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,658.16	0.42	0.84	3.07
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,061.48	0.39	0.35	3.06
México (IPC)	51,564.77	-0.63	0.69	4.14
Caracas (IBC)**	158,938.31	4.03	9.14	33.14
Buenos Aires (MERVAL)	2,477,714.00	-1.82	-3.39	-2.21
Santiago (IPSA)	7,273.99	0.07	1.03	8.40
Sao Paulo (IBOVESPA)	125,534.07	0.31	-0.46	4.37
SP/BVL PERU GEN	29,311.33	0.71	1.13	1.21
SP/BVL LIMA 25	38,339.30	0.27	0.98	-0.58
Bogotá (COLCAP)	1,510.21	-0.85	-0.76	9.47
Euro (STOXX 50 Pr)	5,271.12	0.12	-0.30	7.66
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,623.29	0.61	-0.58	5.51
Madrid (IBEX 35 INDEX)	12,536.70	1.32	1.36	8.12
Frankfurt (DAX INDEX)	21,585.93	0.37	-0.87	8.42
París (CAC 40 INDEX)	7,891.68	-0.19	-0.74	6.92
Milán (FTSE MIB INDEX)	36,581.48	-0.38	0.30	7.01
Tokio (NIKKEI 225)	38,831.48	0.09	-1.87	-2.66
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	20,597.09	-0.93	1.84	2.68
Shangai (SE COMPOSITE)	3,229.49	-0.65	-0.65	-3.65

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24

(**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos. Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

5 de febrero del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	4/02/25	121.0424	0.3362	1.6388	-0.5811	1.4946
BCP Acciones Credifondos	$	3/02/25	166.3827	0.1064	0.5810	0.1064	1.0925
IF Acciones FMIV	S/	4/02/25	106.2485	0.7957	-0.2611	0.6811	-0.1274
Promoinvest Fondo Selectivo	$	3/02/25	3.1395	-0.3649	-0.0341	-0.3649	0.4824
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	3/02/25	4.0256	-1.9805	0.3454	-1.9805	-0.4591
Sura Acciones FMIV	S/	3/02/25	15.8801	-0.3459	-0.5961	-0.3459	-0.3793
Faro Cap. Global Innovation Fmiv B (Ins.)	$	3/02/25	133.3018	-1.3580	-0.3211	-1.3580	2.7440
Faro Cap. Global Innovation Fmiv C (Ins.)	$	3/02/25	131.7078	-1.3605	-0.3414	-1.3605	2.7211
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	3/02/25	191.1576	-1.1111	1.5926	-1.1111	2.0847
Bcp Deuda Global	$	3/02/25	114.6522	-0.0789	0.7100	-0.0789	0.5270
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	3/02/25	106.6977	-0.0481	0.9879	-0.0481	1.4410
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	3/02/25	105.7010	-0.0488	0.9828	-0.0488	1.4354
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	3/02/25	104.4220	-0.0494	0.9777	-0.0494	1.4297
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	3/02/25	155.4676	-0.9786	0.2500	-0.9786	1.6747
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	3/02/25	152.5297	-0.9812	0.2297	-0.9812	1.6520
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	3/02/25	147.7781	-0.9838	0.2093	-0.9838	1.6294
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Barrera Condicional III Fmiv	$	3/02/25	104.8981	-0.2101	0.4530	-0.2101	0.2682
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	3/02/25	158.4514	-0.0262	-0.3340	-0.0262	-0.1537
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	4/02/25	141.7024	0.1912	1.0843	-0.2884	0.0834
BCP Equilibrado	S/	3/02/25	113.6443	-0.6645	0.0155	-0.6645	-0.1760
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	4/02/25	98.8020	-0.1077	0.5218	-0.1189	0.6305
BCP Equilibrado Credifondo	$	3/02/25	144.2076	0.0593	0.3796	0.0593	0.6352
IF Mixto Balanceado	$	4/02/25	68.4201	0.5414	0.8969	0.5770	1.2130
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estratégico Conservador Soles	S/	4/02/25	259.4322	0.1030	0.7884	-0.0997	0.7390
BCP Moderado	S/	3/02/25	159.5287	0.0137	0.1669	0.0137	0.2898
IF Inversión Flexible Fmiv	S/	4/02/25	161.9132	0.0233	0.4522	0.0883	0.5027
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Moderado Dólares	$	10/01/25	107.1484	-0.0019	0.3373	0.1008	0.1008
BCP Moderado Credifondo	$	3/02/25	57.0360	0.0348	0.2898	0.0348	0.4890
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	4/02/25	376.5791	0.1113	0.9665	0.1807	1.0196
BCP Conservador Med. Plazo	S/	3/02/25	209.3052	0.0565	0.6625	0.0565	0.7822
IF Mediano Plazo Soles	S/	4/02/25	210.3742	0.0781	0.6541	0.1119	0.7781
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	4/02/25	208.1182	0.0728	0.8626	0.0886	0.9404
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	4/02/25	114.1228	0.0992	0.7878	-0.1024	0.7164
BCP Conservador MP	$	3/02/25	272.4451	0.0208	0.7419	0.0208	0.8101
IF Mediano Plazo	$	4/02/25	112.8219	0.0564	0.6216	0.0655	0.7118
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	4/02/25	199.2037	0.0363	0.5558	0.0991	0.6433
BBVA Cash Soles	S/	4/02/25	164.3046	0.0109	0.3837	0.0477	0.4224
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	3/02/25	155.2113	0.0455	0.4074	0.0455	0.4791
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	3/02/25	12.5763	0.0229	0.2389	0.0229	0.2676
Scotia Fondo Cash	S/	3/02/25	21.0645	0.0186	0.2256	0.0186	0.2602
Sura Corto Plazo	S/	3/02/25	191.0414	0.0716	0.4164	0.0716	0.4749
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	3/02/25	113.7216	-0.0330	0.1636	-0.0330	0.1346
BBVA Dólares Monetario	$	4/02/25	180.7913	0.0420	0.5744	0.0941	0.6254
BBVA Cash Dólares	$	4/02/25	123.0069	0.0124	0.3716	0.0457	0.4106
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	3/02/25	126.5755	0.0478	0.5725	0.0478	0.6323
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	3/02/25	11.7981	0.0214	0.2350	0.0214	0.2559
Scotia Fondo Cash	$	3/02/25	16.5544	0.0254	0.2628	0.0254	0.2879
Sura Corto Plazo	$	3/02/25	138.4560	0.0472	0.4424	0.0472	0.4594
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	4/02/25	164.3046	0.0109	0.3837	0.0477	0.4224
BCP Extra Conservador	S/	3/02/25	337.6742	0.0373	0.4004	0.0373	0.4493
Diviso Extra Conservador	S/	3/02/25	151.3313	0.0619	0.4807	0.0619	0.5207
Sura Ultra Cash	S/	3/02/25	164.1880	0.0548	0.3914	0.0548	0.4305
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	4/02/25	123.0069	0.0124	0.3716	0.0457	0.4106
BCP Extra Conservador	$	3/02/25	169.7380	0.0311	0.3689	0.0311	0.4037
Sura Ultra Cash	$	3/02/25	124.7302	0.0446	0.3617	0.0446	0.3972
FLEXIBLE							
BBVA Tesorería Fmiv. Soles	S/	4/02/25	126.7610	0.0120	0.3912	0.0473	0.4272
Scotia Fondo Premium Dólares	$	3/02/25	20.7782	0.0134	0.1676	0.0134	0.1822
Scotia Fondo Premium Soles	S/	3/02/25	17.0662	0.0050	0.0864	0.0050	0.0948
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	3/02/25	183.0759	-0.0493	0.5567	-0.0493	0.6415
Sura Renta Soles	S/	3/02/25	225.9879	0.0847	0.5893	0.0847	0.7108
IF Portafolio Dinámico Fmiv	$	4/02/25	73.4031	0.0406	0.4536	0.0695	0.5006
IF Cupon Latam Fmiv	$	4/02/25	47.7884	0.0398	0.9547	0.0655	1.1100
Independiente Prog Fmiv	$	3/02/25	114.5542	-0.4355	1.5559	-0.4355	1.9338
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	3/02/25	123.6406	-1.1838	0.8283	-1.1838	1.7830
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	4/02/25	125.0434	0.8479	5.2456	-0.4772	4.2018
BCP Deuda Latam	$	3/02/25	139.2801	-0.0336	1.0900	-0.0336	1.0689
BBVA Seleccion Estrategica	$	4/02/25	141.6857	1.0464	2.2109	-0.9115	2.1041
F. Fondos Faro Cap Glob. Innovation Fmiv	$	3/02/25	131.4638	-1.3645	-0.3853	-1.3645	2.6634
IF Inversion Global	$	4/02/25	72.2042	0.2156	2.8925	-0.2679	3.4213
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	3/02/25	26.5539	-0.2950	3.0270	-0.2950	2.6415
Sura Acciones Norteamericanas	$	3/02/25	23.3027	0.5243	2.8797	0.5243	2.8708
Sura capital estratégico I serie A	S/	3/02/25	142.9255	-0.0693	0.6684	-0.0693	0.7643
Sura capital estratégico I serie B	S/	3/02/25	146.8827	-0.0667	0.6889	-0.0667	0.7868
Sura capital estratégico II serie A	S/	3/02/25	145.4276	-0.2887	0.5989	-0.2887	0.5902
Sura capital estratégico II serie B	S/	3/02/25	149.0336	-0.2880	0.6194	-0.2880	0.6126

1/ Variación respecto al día anterior
2/ Variación respecto a los últimos 30 días
3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 29/12/2023
Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

05.02.2024

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Backus y Johnston	S/	21.00	1.94%	-8.70%
Buenaventura	S/	48.20	6.87%	-5.49%
Intercorp Financial Services	US$	31.10	2.30%	7.28%
Newmont Corp	US$	45.40	4.78%	22.04%
Nvidia Corp	US$	124.20	4.48%	-9.34%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

05.02.2024

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Minsur	S/	-0.88	-9.26%	-5.06%
Alphabet Inc	US$	190.00	-7.77%	-1.17%
Tesla, Inc	US$	379.50	-4.08%	-9.39%
Ins Portuarias Chancay	S/	0.19	-3.06%	-7.32%
SPDR Energy Select Sector	US$	90.04	-2.89%	-1.74%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

05.02.2024

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Banco BBVA Perú	S/	1.48	-0.68%	-2.01%
Soc. Min. Cerro Verde	US$	39.80	0.25%	-2.21%
Buenaventura	US$	13.22	1.77%	10.63%
Cementos Pacasmayo	S/	4.20	-0.47%	-0.71%
Alphabet Inc	US$	190.00	-776.70%	-116.52%

Fuente: Economática

PERÚ: TASAS DE INTERÉS

5 de febrero del 2025

Tasa Promedio de Mercado 05.02.25	
Activa MN - FTAMN	29.27%
Activa ME - FTAMEX	12.27%
Pasiva MN - FTIPMN	2.36%
Pasiva ME - FTIPMEX	2.75%

Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.70%	6.06%
Grandes Empresas	8.19%	7.32%
Medianas Empresas	10.73%	9.39%
Pequeñas Empresas	20.44%	10.27%
Microempresas	46.75%	12.58%
Consumo	59.51%	49.94%
Hipotecario	8.22%	7.21%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.18%	2.85%
Cuentas a plazo	4.88%	3.18%
CTS	6.18%	0.01%

Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.15%	0.18%
Plazo	4.28%	1.50%
CTS	2.51%	1.15%

(*): Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS

5 de febrero del 2025

Tasa Activa Promedio de Mercado: 05.02.25	
Moneda Nacional (TAMN)	14.95%
Factor Acumulado	8.446.97841
Moneda Extranjera (TAMEX)	10.32%
Factor Acumulado	35.37446
Tasa Interbancaria M/N	4.75%
Tasa Interbancaria M/E (*)	4.50%

Tasa Pasiva Promedio de Mercado	
Moneda Nacional (TIPMN)	2.32%
Moneda Extranjera (TIPMEX)	1.50%

Tasa de Interés Legal	MN	ME
Tasa	2.32%	1.50%
Factor Acumulado - Efectiva	8.58301	2.19211
Factor Acumulado - Laboral	3.07519	0.76208

Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa	MN	ME
Tasa	32.52	12.21
Factor Acumulado	394.75785	11.22916

(*): Al 31.01.25
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES

5 de febrero del 2025

	04.02.25	05.02.25
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	4.315	4.304
3 meses	4.323	4.320
6 meses	4.306	4.303
1 año	4.188	4.173
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	7.50	7.50
Bonos del Tesoro 30 años	4.748	4.638
Bonos del Tesoro 20 años	4.808	4.697
Bonos del Tesoro 10 años	4.514	4.420

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES

5 de febrero del 2025

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,350.00

Remuneración Mínima Vital
(En soles)
1,130.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Diciembre 2024 - Febrero 2025
(En soles)
121,600.00

TASAS DE INTERES PROMEDIO MICROEMPRESAS

Préstamos a cuota fija a más de 360 días S/

43.05% es la más **ALTA**

14.32% es la más **BAJA**

MÁS INFO



www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERU

05.02.2025

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 25	101.3260	0.013	-0.04	-0.14	-0.14
Perú Global 26	97.7060	0.002	0.04	0.41	0.45
Perú Global 27	98.4650	0.064	0.08	0.75	0.65
Perú Global 30	88.6350	0.042	0.06	0.58	0.46
Perú Global 31	86.1700	0.029	0.09	0.99	0.64
Perú Global 33	119.0530	-0.004	0.02	1.02	-0.24
Perú Global 34	81.1400	0.004	-0.08	0.92	0.48
Perú Global 37	105.2410	0.077	-0.10	1.17	0.41
Perú Global 50	93.6680	0.047	0.12	0.78	-0.05

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS

05.02.2025

Países	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	161	0	2	7	4
Brasil	217	-3	-12	-12	-29
México	317	0	-5	15	-2
Ecuador	926	-21	-52	-163	-234
Colombia	330	4	4	9	0
Argentina	640	4	25	79	5
Chile	126	0	4	7	9
Bolivia	2026	-26	-41	-74	-49
Venezuela	19200	24	-4575	-3100	-4579

(*) Variación respecto al 31.12.24
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ

En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Enero 2025								
Ju23	3.700	3.730	3.710	3.717	3.675	3.780	3.838	4.176
Vi24	3.710	3.735	3.706	3.716	3.676	3.769	3.817	4.122
Lu27	3.725	3.750	3.735	3.742	3.698	3.791	3.720	4.133
Ma28	3.725	3.750	3.737	3.743	3.699	3.776	3.734	3.951
Mi29	3.700	3.735	3.721	3.728	3.673	3.760	3.840	4.223
Ju30	3.710	3.730	3.712	3.720	3.702	3.738	3.750	4.175
Vi31	3.710	3.730	3.715	3.728	3.681	3.758	3.840	4.165
Febrero 2025								
Lu03	3.700	3.730	3.713	3.722	3.656	3.752	3.699	4.012
Ma04	3.700	3.725	3.701	3.712	3.662	3.751	3.791	4.135
Mi05	3.710	3.730	3.712	3.720	3.672	3.757	3.781	4.169

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Londres

Productos	Cierre al 05.02.25	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	2861.64	1.72	8.22	9.61
Plata (US$/Onza)	32.22	1.98	6.44	9.37
Aluminio (US$/Tm)	2610.00	-0.91	5.07	3.72
Cobre (US$/Tm)	9024.00	0.37	1.56	3.66
Plomo (US$/Tm)	1954.00	2.48	2.46	1.69
Níquel (US$/Tm)	15180.00	1.91	0.40	0.53
Estaño (US$/Tm)	30285.00	0.36	2.49	4.79
Zinc (US$/Tm)	2760.00	0.00	-2.95	-7.20
Petróleo (US$/Barril)	74.65	-2.26	-3.06	-0.11

Fuente: Megaservice - Deichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Nueva York

Productos	Cierre al 05.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	2868.81	0.68	7.99	8.89
PLATA (US$/onza)	32.28	0.56	7.49	11.97
COBRE (cUS$/libra)	443.95	1.68	6.25	10.35
PETRÓLEO (US$/barril)	71.10	-2.47	-4.22	-1.14
PLATINO (US$/onza)	985.57	1.63	3.54	8.54
PALADIO (US$/onza)	994.49	-0.11	6.96	8.60

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos

Productos	Cierre al 05.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	10517.00	-3.20	-6.18	-9.92
Café (New York) US$/lb	397.75	3.76	24.10	24.39
Maíz (Chicago) US$/Tm	194.18	-0.15	7.76	7.64
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	66.04	-1.34	-3.61	-3.44
Soya (Chicago) US$/Tm	389.02	-1.53	6.17	5.03
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	308.90	-1.56	1.85	-2.18
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	45.06	-1.59	9.13	11.67
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	19.76	0.51	1.59	2.60
Trigo (CBOT) US$/Tm	210.08	-1.08	5.34	4.10
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.50	-0.44	-3.02	-4.12

Fuente: Bloomberg



FUENTE: PrecioPetroleo.net



FUENTE: PrecioPetroleo.net



FUENTE: Bloomberg

POLÍTICA

POR INSISTENCIA

Comisión de Justicia aprueba la restitución de la detención preliminar

El texto ahora será sometido a debate en el Pleno del Congreso. Anteriormente, ya había sido observado por el Ejecutivo.


CONGRESO
Dictamen se aprobó con 17 votos a favor.

La Comisión de Justicia del Congreso aprobó ayer, con 17 votos a favor, el dictamen de insistencia que restituye la detención preliminar en casos de no flagrancia.

Esto significa que el texto será sometido a debate en el Pleno, desestimándose el predictamen que buscaba evaluarse ayer.

El texto propuesto el miércoles buscaba incorporar la obligación de realizar audiencias en las que se garantice la presencia del imputado o su defensa, ello con el fin de validar la legalidad de la detención. Allí también se fijaría el plazo de duración de la misma.

Además, se propuso una modificación al artículo 53 del Código Procesal Penal (CPP) con el objetivo de establecer la inhibición del juez que haya dictado la orden de detención preliminar.

En este sentido, se procedería a la sustitución del magistrado en las fases correspondientes a la detención preliminar y la prisión preventiva.

EN CORTO

Riesgos. La eliminación de la medida, en casos de no flagrancia, impide a los fiscales solicitar la detención de presuntos autores de delitos graves como: violación sexual, asesinato, robo, sicariato, extorsión, actos de corrupción, entre otros; facilitando que estos eludan la justicia, lo que afecta la protección de las víctimas y testigos, advirtió la Fiscalía.

Fiscalía

Desde el 12 de diciembre del 2024, con la entrada en vigencia de la Ley 32181, que eliminaba la detención preliminar, el sistema de justicia penal peruano atraviesa una grave limitación para enfrentar a la criminalidad, sostuvo el Ministerio Público.

"En la actualidad, la detención preliminar solo puede aplicarse en casos de flagrancia, cuando el delito se comete dentro de las 48 horas previas a la solicitud presentada por el representante del Ministerio Público", explicó.

Sostuvo que la detención preliminar es una medida restrictiva que permite privar de la libertad a un investigado con el fin de evitar su fuga u ocultamiento tras la comisión de un delito, así como asegurar su permanencia durante el proceso penal.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

DEFENSA DE ADRIANZÉN

Presidenta registra incremento patrimonial

Dina Boluarte registra un incremento patrimonial de S/ 631,762 en cuatro años, según documentos a los que accedió Canal N. Ante las interrogantes que se han generado, el presidente del Consejo de Ministros, Gustavo Adrianzén, afirmó ayer que la mandataria "ha presentado sus declaraciones juradas con rigurosidad y tiene toda la documentación para sustentarlo".


PCM

PORTALATINO Y MONTEZA

Denuncia constitucional contra congresistas

La Fiscalía de la Nación, a través del Área de Enriquecimiento Ilícito y Denuncias Constitucionales, presentó una denuncia constitucional contra las congresistas Kelly Portalatino (Perú Libre) y Silvia Monteza (Acción Popular), como autoras del presunto delito de negociación incompatible y/o aprovechamiento indebido del cargo.

PREMIER AFIRMA

Paro es convocado por "organizaciones ilegales"

Desde el Gobierno se descalificó el paro convocado por un sector de transportistas para hoy en protesta por la inseguridad, lo que incluye casos de extorsión y sicariato. El jefe del Gabinete, Gustavo Adrianzén, sostuvo que es una medida de fuerza convocada por organizaciones ilegales.

MUNDO

POR MEDIDA QUE AFECTARÍA A TEMU Y SHEIN

China acusa a EE.UU. de "reprimir" a sus empresas

(AFP) China expresó su desacuerdo con las nuevas medidas comerciales aplicadas por Estados Unidos y lo acusó de "reprimir" a sus empresas. Esta respuesta se produce luego del anuncio de los servicios postales estadounidenses de dejar de aceptar paquetes de China y Hong Kong, una medida que de momento no se aplicará pero que afectaría a gigantes del comercio online como Temu y Shein.

"Instamos a Estados Unidos a dejar de politizar e instrumentalizar los asuntos comerciales y económicos y a reprimir irrazonablemente a las empresas chinas", dijo el portavoz de la diplomacia china, Lin Jian.


Portavoz del Ministerio de Asuntos Exteriores, Lin Jian.

El servicio postal de Estados Unidos (USPS) anunció el martes que "temporalmente" y "hasta nuevo aviso" no aceptará paquetes procedentes de la China continental y Hong Kong. Sin embargo ayer dio marcha atrás y dijo que finalmente "continuaría aceptando" ese correo.

BREVES

ACUSÓ "DIFERENCIAS"

Argentina anuncia su retiro de la OMS

Por sus "profundas diferencias" con la gestión sanitaria que lleva a cabo, en línea con la decisión que anunció recientemente el presidente estadounidense Donald Trump, el Gobierno de Argentina anunció que el país sudamericano se retirará de la Organización Mundial de la Salud (OMS). El presidente de Argentina, Javier Milei, se pronunció a través de su cuenta de X, luego que su vocero informara en una rueda de prensa de la decisión: "Fuera", escribió.

PÁNICO POR ARANCELES

Demanda de oro en Londres se dispara

(Bloomberg) El oro almacenado en la bóveda del Banco de Inglaterra cotiza con un descuento con respecto al mercado en general, ya que los temores por los posibles aranceles de Trump han provocado una fuerte demanda por los lingotes que ha dado lugar a colas de semanas para retirar el metal. Los agentes están cotizando precios del oro en el Banco de Inglaterra con descuentos de más de US$ 5 la onza por debajo del precio al contado en Londres, según fuentes con conocimiento directo.

The Economist

• Incluye contenido de The Economist

La irrupción de DeepSeek

La empresa china de IA causó pánico en inversionistas, pero será positiva para los usuarios.

BLOOMBERG



A pocos días de su lanzamiento, el chatbot de la firma china era la app más descargada de iPhone.

La reacción del mercado fue brutal. El 27 de enero, cuando los inversionistas de cartera entendieron lo buenos que eran los modelos V3 y R1 de DeepSeek, borraron alrededor de US$ 1 billón de capitalización de mercado de las empresas tecnológicas de Estados Unidos que listan en bolsa. La valorización de Nvidia, fabricante de chips y principal causante de la fiebre de inteligencia artificial (IA), cayó en US$ 600,000 millones.

Aunque los nuevos lanzamientos de esa empresa china fabricante de modelos de IA perturbaron a los inversionistas de un puñado de compañías, debieran ser motivo de optimismo para el mundo. Es que DeepSeek está mostrando cómo la competencia y la innovación abaratarán y harán más útil la IA. Sus modelos son prácticamente tan buenos como los de Google y OpenAI –y fueron producidos a una fracción del costo–.

Debido a los controles de exportaciones aplicados en Estados Unidos, la empresa china no podía adquirir chips de última generación producidos en ese país, de modo que optó por la eficiencia. Incluso reprogramó los chips que usaba para entrenar sus modelos a fin de aprovechar cada gota de potencia. El costo de desarrollar un modelo de IA que pueda estar a la altura de los mejores se ha desplomado. A pocos días de su lanzamiento, el chatbot de DeepSeek era la app más descargada de iPhone.

El contraste con el enfoque aplicado en Estados Unidos no podía ser más marcado. Sam Altman, CEO de OpenAI, pasó años diciéndoles a los inversionistas –y a Donald Trump– que se necesitaban vastas sumas y potencia computacional para estar a la vanguardia en IA. Así que los inversionistas estuvieron apostando a que un puñado de firmas se beneficiaría de inmensos réditos de tipo monopólico. Pero si otras más audaces como DeepSeek pueden corroer ese liderazgo por una fracción del costo, esas potenciales ganancias están en riesgo.

Nvidia se convirtió en la empresa con mayor valorización bursátil del mundo gracias a la creencia generalizada de que desarrollar la mejor IA requeriría pagar un ojo de la cara por sus mejores chips (cuyos márgenes exceden el 90%). Por eso no sorprende que el éxito de DeepSeek generó una golpiza bursátil para Nvidia el 27 de enero. Las que están en el negocio de data centers también están curando sus heridas, desde Siemens Energy (turbinas para la generación de energía) hasta Cameco (uranio para los reactores de las turbinas). Si OpenAI estuviese listada, su acción también habría padecido.

Sin embargo, en este drama hay más ganadores que perdedores. Algunos están en el propio sector tecnológico. Apple estará feliz de que valió la pena no derrochar miles de millones en desarrollar capacidades de IA, pues podrá elegir los mejores modelos de un rubro que ahora será commodity. Laboratorios más pequeños como el francés Mistral y el emiratí TII, evaluarán si pueden adoptar las mismas mejoras que DeepSeek e intentarán ganar terreno frente a rivales más grandes.

Además, es probable que el aumento de la eficiencia resulte en un mayor uso de la IA. La paradoja de Jevons –una mejora en la eficiencia puede generar un incremento, no una reducción, en el uso de un insumo– podría entrar en escena. Las posibles aplicaciones de un modelo de lenguaje con costos computacionales tan baratos como el de DeepSeek (US$ 1 por millón de tokens) son muchísimo más numerosas que las de Anthropic (US$ 15 por millón de tokens). Muchos usos todavía son insospechados.

Hasta Nvidia podría no sufrir tanto en el largo plazo. Aunque su peso en el mercado disminuya, continuará vendiendo chips en enormes cantidades. Los modelos de razonamiento, incluidos el R1 de DeepSeek y el o3 de OpenAI, requieren mucha más potencia computacional para responder preguntas que los modelos de lenguaje convencionales. Nvidia estará esperanzada en proveerla.

> "Debido a los controles de exportaciones aplicados en Estados Unidos, la empresa china no podía adquirir chips de última generación producidos en ese país, de modo que optó por la eficiencia".

No obstante, los verdaderos ganadores serán los consumidores. Para que la IA transforme a la sociedad, necesita ser barata, ubicua y fuera del control de cualquier país o compañía. El éxito de DeepSeek sugiere que tal entorno es imaginable. Es el caso de Reino Unido, cuyo primer ministro, Keir Starmer, ha presentado un plan para usar la IA con el fin de impulsar la productividad. Si no tiene que pagar la mayor parte de la mejora a Microsoft (en tarifas de uso), su propuesta tiene más chance de ser exitosa. Es que si los productores obtienen menos réditos, ese dinero se queda en los bolsillos de los usuarios.

Algunos han comenzado a plantear que las mejoras de DeepSeek son consecuencia de haber "destilado" hacia su propio software la inteligencia de los modelos estadounidenses. Pero incluso si fuese cierto, el modelo R1 sigue siendo una notable innovación. La facilidad con la que DeepSeek elevó la eficiencia estimulará la competencia y sugiere que se descubrirán muchas más mejoras.

Durante dos años, los mayores laboratorios estadounidenses de IA han competido en hacer mejoras marginales a la calidad de sus modelos, en lugar de abaratarlos y agilizarlos. DeepSeek demuestra que hay otro camino.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

HARVARD BUSINESS REVIEW

Antonio Moreno

Antonio Moreno es Profesor Asociado de Administración de Empresas de la Familia Sicupira en la Harvard Business School.

Por qué los minoristas recurren a marketplaces de terceros

En la carrera por seguir siendo relevantes en la era digital, cada vez son más los grandes minoristas que siguen el ejemplo de gigantes tecnológicos globales como Amazon o Alibaba: están lanzando marketplaces de terceros que conectan a los clientes con un gran número de vendedores externos. Esto representa un cambio significativo con respecto al modelo minorista tradicional, donde los minoristas venden directamente la mercancía que poseen.

Ya sea que vendan en línea o fuera de línea, los minoristas generalmente operan bajo un modelo comercial en el que compran productos de fabricantes y distribuidores, y luego los venden directamente a los consumidores. Este enfoque implica seleccionar la oferta y los productos, fijar precios, y poseer y gestionar el inventario.

El modelo de marketplace es muy diferente. En este caso, los vendedores externos (y no el operador del marketplace) poseen el inventario, fijan los precios y eligen qué productos poner en venta. Esto elimina el riesgo de inventario para el operador y resulta en una mayor variedad de productos. Sin embargo, el modelo presenta sus propios desafíos: mantener una calidad de producto consistente y garantizar una experiencia perfecta para el cliente puede ser difícil cuando se depende de vendedores externos.

POR QUÉ LOS MINORISTAS ESTÁN RECURRIENDO A LOS MARKETPLACES

Complementar el modelo comercial tradicional con un marketplace de terceros ofrece varias ventajas atractivas:

EXPANSIÓN DE SU GAMA DE PRODUCTOS

Los marketplaces de terceros permiten a los minoristas aumentar significativamente su oferta de productos sin la carga financiera de tener mucho más inventario. El minorista de artesanías Michaels pasó de ofrecer 250,000 SKU en línea a más de un millón de SKU después de lanzar su marketplace.

MAYOR PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE

Los minoristas suelen perder ventas debido a la falta de disponibilidad de productos. Un marketplace permite a los minoristas recuperar algunas de esas ventas perdidas a través de comisiones. Una selección más amplia hace que los clientes tengan más probabilidades de encontrar lo que necesitan, lo que se traduce en mayor participación y visitas recurrentes.

MONETIZACIÓN DE ACTIVOS EXISTENTES

Minoristas como Kohl's atraen a millones de visitantes únicos mensuales a sus sitios web, un activo valioso que pueden monetizar a través de comisiones por ventas o publicidad. Los minoristas como Walmart también monetizan su infraestructura al ofrecer servicios como Walmart Fulfillment Services a vendedores externos, diversificando sus fuentes de ingresos mientras aumentan su escala.

OBTENCIÓN DE DATOS VALIOSOS

Los marketplaces proporcionan información sobre el comportamiento y las preferencias de los clientes. Por ejemplo, el lanzamiento del marketplace de Kroger en categorías no relacionadas con comestibles le permite recopilar datos que puede utilizar para orientar su publicidad de manera más efectiva.

> "Los minoristas suelen perder ventas debido a la falta de disponibilidad de productos".

UN NUEVO MODELO CON NUEVOS DESAFÍOS

Aunque los marketplaces de terceros ofrecen beneficios significativos, los minoristas tradicionales deben considerar cuidadosamente los nuevos desafíos que traen consigo:

OPERATIVOS

Los minoristas deben coordinar flujos de trabajo sin interrupciones con los vendedores externos, incluido el procesamiento de pedidos, el cumplimiento, el seguimiento de envíos, las devoluciones, la recolección de pagos de los clientes, la organización de los pagos a los vendedores y el cumplimiento de regulaciones en diferentes regiones. También deben estandarizar los catálogos de productos y proporcionar a los vendedores herramientas y datos para gestionar sus operaciones.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Los clientes responsabilizarán al minorista por las malas experiencias con vendedores externos, por lo que es esencial asociarse con vendedores confiables y monitorear de cerca su desempeño.

CULTURALES

Pasar de un enfoque interno hacia la gestión de una red externa de vendedores puede ser complicado para muchos minoristas, quienes deben abordar las preocupaciones sobre la canibalización y la posible competencia entre los productos del propio minorista y los que ofrecen los vendedores externos.

Los marketplaces ofrecen un salvavidas vital para los minoristas tradicionales, revitalizando sus negocios y ayudándoles a mantenerse relevantes en un panorama cada vez más competitivo. A medida que los minoristas tradicionales adoptan los marketplaces, también deben considerar la oportunidad que estos representan para reimaginar drásticamente su futuro.

